



TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO  
ETAPA 3 - PROJETO APLICADO DE IMPLEMENTAÇÃO DA INOVAÇÃO  
*SISTEMA INTEGRADO DE DADOS DE PARCEIROS PARA PROSPECÇÃO DE  
PARCERIAS EM PROJETOS DE CODESENVOLVIMENTO*

Cassio André Wilbert (DENE)  
Felipe de Assis Cardoso (ARIG)  
Gizelle Cristina Bedendo (CNPS)  
Rodrigo Monteiro (CNPUV)  
Vladirene Macedo Vieira (CNPT)

Julho  
2024



TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO  
ETAPA 3 - PROJETO APLICADO DE IMPLEMENTAÇÃO DA INOVAÇÃO  
*SISTEMA INTEGRADO DE DADOS DE PARCEIROS PARA PROSPECÇÃO DE  
PARCERIAS EM PROJETOS DE CODESENVOLVIMENTO*

Trabalho apresentado como requisito parcial para a aprovação no Workshop – Projeto Aplicado de Inovação, sob a orientação da Profa. Dra. Luciana Hashiba.

Cassio André Wilbert (DENE)  
Felipe de Assis Cardoso (ARIG)  
Gizelle Cristina Bedendo (CNPS)  
Rodrigo Monteiro (CNPUV)  
Vladirene Macedo Vieira (CNPT)

Julho  
2024

## LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

ARIG: Assessoria de Relações Institucionais e Governamentais

CÓRTEX: Córtex Inteligência Competitiva

DEGG: Diretoria Executiva de Governança e Gestão

DEPI: Diretoria de Pesquisa e Inovação

DENE: Diretoria de Negócios

DEPSF: Diretoria de Pessoas, Serviços e Finanças

FAP: Fundação de apoio à pesquisa

GAC: Gerência-Adjunta de Contratações

GEM: Gerência-Geral de Estratégia Mercadológica

GGPJ: Gerência-Geral de Gestão de Projetos de PD&I

GGCPDI: Gerência-Geral de Cooperação de PD&I

GNE: Gerência-Geral de Negócios

GRC: Gerência-Geral de Riscos e Controles

GPAR: Gerência-Geral de Parcerias

GTI: Gerência-Geral de Tecnologia da Informação

ICT: Instituição de Ciência e Tecnologia

IDEARE: Sistema de Gestão da Programação SEG

LGPD: Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais

MAA: Monitoramento da adoção de ativos

PD&I: Pesquisa, desenvolvimento e inovação

SAIC: Sistema Administrativo de Informações Contratuais

SEG: Sistema Embrapa de Gestão

SGCP: Supervisão de Gestão de Compras

SLE: Sistema de Licenciamento

SIPJ: Sistema de Pessoas Jurídicas

SPIN: Supervisão de Parcerias para Inovação

SPM: Supervisão de Promoção da Marca

SUCOM: Superintendência de Comunicação

TT: Transferência de tecnologia

UC: Unidade central

UD: Unidade descentralizada

## LISTA DE FIGURAS

**Figura 1** - Quantidade de instrumentos jurídicos para inovação e negócios na Embrapa por categorias no período de 2004 a 2023.

**Figura 2** - Número de parcerias firmadas na Embrapa no período de 2004 a 2023.

**Figura 3** - Proposta de Valor Canvas.

**Figura 4** – *Business Model Canvas*.

**Figura 5** - Participação dos projetos tipo III na carteira total de projetos da Embrapa.

## LISTA DE QUADROS

**Quadro 1** - Caracterização das unidades da Embrapa entrevistadas e seus representantes.

**Quadro 2** - Identificação e análise dos stakeholders do projeto.

**Quadro 3** - Matriz 5W2H adaptada (5W) para desenvolvimento da proposta utilizando mão de obra própria.

**Quadro 4** - Matriz 5W2H adaptada (5W) para implementação da proposta utilizando mão de obra própria.

**Quadro 5** - Matriz 5W2H adaptada (1W 2H) para desenvolvimento da proposta utilizando mão de obra própria.

**Quadro 6** - Matriz 5W2H adaptada (1W 2H) para implementação da proposta utilizando mão de obra própria.

**Quadro 7** - Matriz 5W2H adaptada (5W) para desenvolvimento da proposta com mão de obra própria e contratação de serviço de terceiro/programação.

**Quadro 8** - Matriz 5W2H adaptada (5W) para implementação da proposta com mão de obra própria e contratação de serviço de terceiro/programação.

**Quadro 9** - Matriz 5W2H adaptada (1W 2H) para desenvolvimento da proposta com mão de obra própria e contratação de serviço de terceiro/programação.

**Quadro 10** - Matriz 5W2H adaptada (1W 2H) para implementação da proposta com mão de obra própria e contratação de serviço de terceiro/programação.

**Quadro 11** - Entregáveis da fase de desenvolvimento e implementação do projeto.

**Quadro 12** - Sistema corporativo e informações a serem extraídas para execução do projeto.

**Quadro 13** - Custos de mão de obra própria para execução do projeto considerando desenvolvimento integral e custo de desenvolvimento em caso de contratação de serviço de terceiro.

**Quadro 14** - Cronograma considerando a realização do projeto exclusivamente com mão de obra própria

**Quadro 15** - Cronograma considerando a realização do projeto com mão de obra própria e contratação de serviço de terceiro/programação.

## SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO .....</b>	<b>7</b>
<b>2. PROBLEMA/DESAFIO .....</b>	<b>7</b>
<b>3. SOLUÇÃO PROPOSTA .....</b>	<b>10</b>
<b>4. OBJETIVO GERAL .....</b>	<b>21</b>
<b>5. OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....</b>	<b>22</b>
<b>6. ALINHAMENTO AO PLANO DIRETOR DA EMBRAPA .....</b>	<b>23</b>
<b>7. PLANO DE IMPLEMENTAÇÃO DA PROPOSTA .....</b>	<b>24</b>
<b>8. CONSIDERAÇÕES FINAIS E PERSPECTIVAS FUTURAS .....</b>	<b>71</b>
<b>9. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>73</b>
<b>10. ANEXO A – Projeto SEG Tipo IV com mão de obra própria</b>	
<b>11. ANEXO B – Projeto SEG Tipo IV com mão de obra contratada</b>	

## 1. INTRODUÇÃO

A Embrapa, Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária, tem como missão “*Viabilizar soluções de pesquisa, desenvolvimento e inovação para a sustentabilidade da agricultura, em benefício da sociedade brasileira*”. É importante ressaltar a relação essencial que existe no que é a Embrapa: pesquisa e inovação, remetendo a uma complexa rede de atores envolvidos nesses processos, que não se completam sozinhos, mas pressupõem parcerias. Justamente por não ser uma empresa de mercado, a importância desses parceiros é tamanha que consta uma definição em seu Plano Diretor: “*Parceiros: Inclui empresas do agronegócio, universidades, instituições de pesquisa, entidades representativas e instituições governamentais*”.

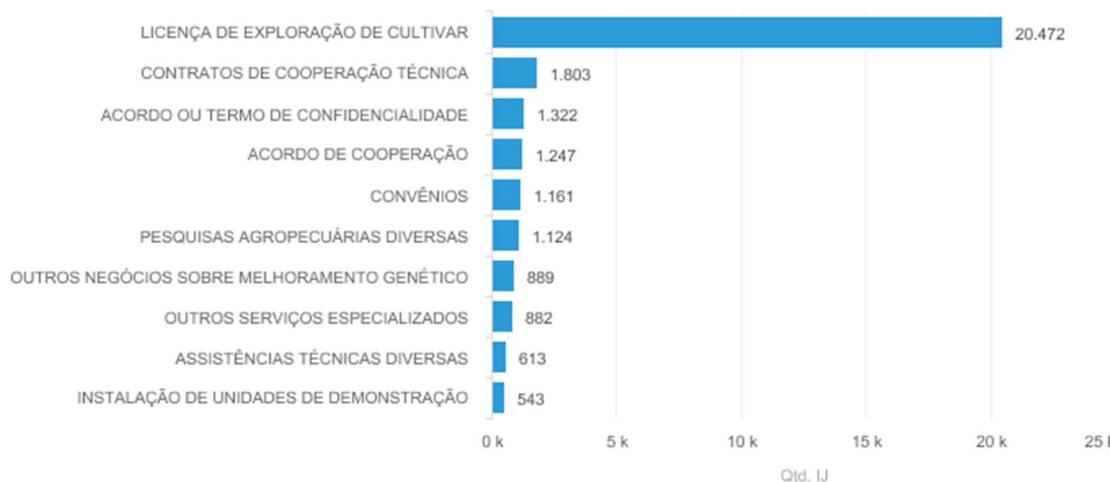
Nesse sentido, os conhecimentos adquiridos ao longo do MBA em Gestão da Inovação e Capacidade Tecnológica têm contribuído para pensar e planejar estratégias que contribuam com o desenvolvimento e diferenciação do que é a empresa, ampliando o que já foi conquistado e é reconhecido.

## 2. PROBLEMA/DESAFIO

Dada a importância das parcerias para a realização da missão da Embrapa, é necessário lançar um olhar específico e atento sobre essa realidade na empresa. Inúmeros acordos são firmados, contemplando desde simples memorandos de entendimento até licença de exploração de cultivares e outros ativos desenvolvidos pela Embrapa. Na Figura 1, apresentamos os 10 tipos mais comuns de instrumentos jurídicos para inovação e negócios formalizados nos últimos 20 anos. As cultivares são os principais ativos tecnológicos da Embrapa. Na maioria das vezes, uma mesma cultivar é licenciada para vários produtores, contabilizando um elevado número de contratos de licenciamento.

Em sua maioria, os instrumentos jurídicos são negociados e geridos pelas unidades de pesquisa, chamadas Unidades Descentralizadas (UDs). Entretanto, mesmo com 43 centros de pesquisa, divididos por tema, territórios ou produtos e, ainda, tendo a sua carteira de projetos dividida em 34 portfólios, não há um processo sistematizado e corporativo para prospecção, qualificação e gestão de parcerias. Essa condição impõe desafios para o fechamento de cooperações certas e eficientes para desenvolvimento e disponibilização das tecnologias no mercado.

**Figura 1** - Quantidade de instrumentos jurídicos para inovação e negócios na Embrapa por categorias no período de 2004 a 2023.



Fonte: Embrapa (2024).

Frequentemente, muitas UD's interagem com potenciais parceiros que procuram a Embrapa, buscando ajustar-se às suas condições para não perder a oportunidade de trabalho conjunto. Nesse cenário, outras possibilidades de parceria, potencialmente mais interessantes para atender a demanda da UD, deixam de ser exploradas. Também acontece de empresas terem interesse, mas não entrarem em contato para conhecer as possibilidades de trabalho com a Embrapa. Esse distanciamento pode ter relação com o receio das empresas frente à burocracia existente para formalização de contratos com empresas públicas, ou pela falta de uma oportunidade simplificada de contato com a Embrapa que permita a comunicação clara de suas demandas e capacidades. Novamente, acredita-se que muitas chances de aproximação se perdem pela falta e falha em um contato rápido e minimamente qualificado dos potenciais parceiros com a empresa.

A indisponibilidade de um banco de parcerias e de parceiros, com mapeamento e qualificação de suas competências e ativos complementares, é uma dificuldade significativa no processo de efetivação de parcerias. Em geral, cada UD realiza sua própria coleta e qualificação de informações nos diversos sistemas corporativos, os quais têm finalidades próprias e, em geral, sem conexão entre si. Isso torna a busca de informações sobre parceiros e contratos já firmados bastante trabalhosa, demandando muito tempo e conhecimento detalhado sobre cada sistema.

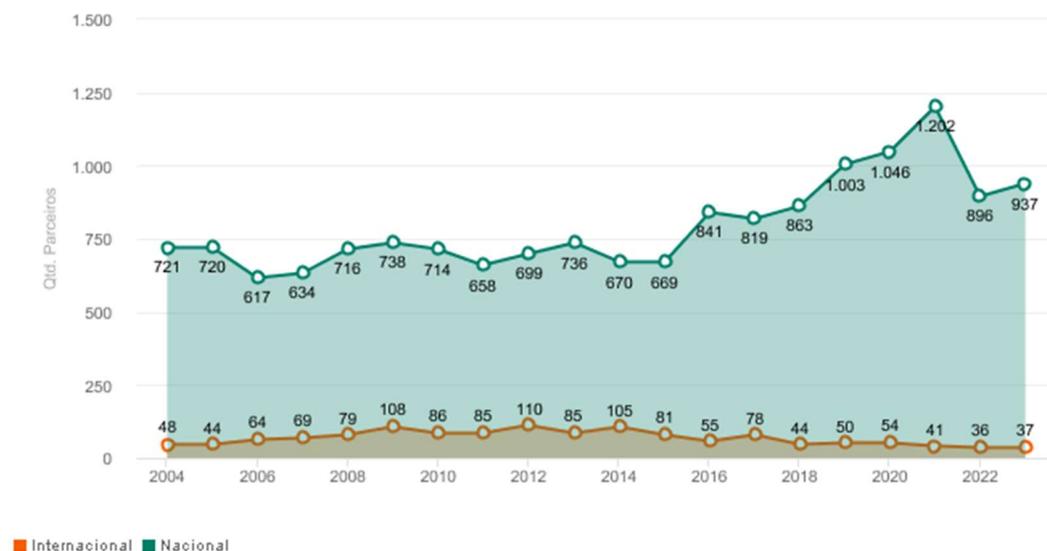
Adicionalmente, no universo da Embrapa, não são raros os casos em que uma empresa parceira que esteja em negociação com determinada UD já tenha desenvolvido, ou desenvolva,

atividades com outra. Porém, essas informações nem sempre são compartilhadas entre equipes, inclusive por falta de integração dos dados. Isso poderia contribuir para um andamento célere e certo da negociação, sobretudo na abordagem com o parceiro e tomada de decisão. Ao dispor de informações sobre parcerias anteriores ou vigentes, as UDs têm a oportunidade de identificar diferentes parceiros com potencial de atendimento de suas necessidades, tornando-se proativas no processo. Ademais, a partir das informações consolidadas em um único sistema, haveria a facilidade de interação com o empregado responsável pela parceria vigente ou pregressa, o que poderia agregar informações valiosas. Um avanço significativo nesse processo sinaliza para a diminuição no tempo de formalização da parceria e, ao final, as soluções tecnológicas estariam disponíveis mais rapidamente para o setor produtivo. Por fim, ressalta-se que também há falta de sistematização de informações no processo de oferta de tecnologias e projetos pela Embrapa, e não somente na busca de parceiros.

Quando esses processos estão organizados, a escolha de determinada parceria é plenamente justificada, evitando possíveis problemas em auditorias. Órgãos de controle, como o Tribunal de Contas da União e a Controladoria Geral da União, auditam frequentemente a Embrapa, com vistas à identificação de possíveis melhorias nos processos da empresa. Assim como a equipe de auditores internos da Embrapa, que tem este mesmo objetivo, também sendo uma auditoria operacional.

Sempre que as áreas competentes precisam responder sobre o processo de inovação e negócios, as dificuldades para tal convergem para um mesmo ponto: a falta de informações organizadas e disponíveis de forma confiável e, especialmente, rápida, exigindo uma grande dedicação da equipe, que precisa consultar diversos sistemas, para responder questões simples. A Figura 2 reforça a complexidade desse processo ao apresentar o número de instrumentos jurídicos celebrados somente no ano de 2023, com mais de 950 parcerias.

**Figura 2** - Número de parcerias firmadas na Embrapa no período de 2004 a 2023.



Fonte: Embrapa (2024).

A partir deste cenário, derivam as seguintes perguntas, ainda não respondidas (pelo menos, não com a eficácia e eficiência desejadas) como: a) Quais são os ativos complementares necessários para que as metas e compromissos da Embrapa sejam cumpridos? b) Quais ativos complementares são necessários para que uma determinada tecnologia seja “finalizada” e esteja apta ao mercado? c) Quais parceiros apresentam as devidas capacidades para acessar, manter e expandir os mercados para as tecnologias desenvolvidas? d) Em quais parceiros é possível encontrar esses ativos complementares necessários? Neste contexto, o desafio compreende tornar o processo de parcerias menos trabalhoso e mais certo, permitindo que os ativos tecnológicos sejam disponibilizados ao sistema produtivo de forma mais eficiente.

### 3. SOLUÇÃO PROPOSTA

Tendo como objetivo a proposição de desenvolver e implementar um sistema integrado corporativo de informações para prospecção de parcerias, identificando competências técnicas e organizacionais que aportem, agreguem e gerem valor para o desenvolvimento e adoção de ativos tecnológicos, foram adotadas as seguintes premissas:

- a) O sistema desenvolvido deve prover eficiência e eficácia no processo de celebração e gestão de parcerias;
- b) É fundamental que a Embrapa faça a compilação e centralização, em um sistema único, dos dados já existentes em diversos sistemas sobre parcerias e possa, à medida que for recebendo novos contatos de interessados em parcerias, agregar novos potenciais parceiros.
- c) O trabalho realizado de compilação é somente uma das etapas, e deve facilitar a aplicação de inteligência sobre os dados preexistentes;
- d) O uso do sistema deve ser de fácil adoção nas UDs: deve considerar e integrar os sistemas e saberes já instalados, não gerando mais trabalho às equipes.

No intuito de conhecer de forma representativa as necessidades e realidades das Unidades, e validar proposta apresentada, foi realizada uma etapa de análise exploratória, com a coleta de dados a partir da condução de entrevistas semiestruturadas, considerando as premissas adotadas. As Unidades e seus representantes participantes desta etapa estão caracterizados na Quadro 1.

**Quadro 1** - Caracterização das unidades da Embrapa entrevistadas e seus representantes.

<b>Caracterização da unidade</b>	<b>Experiência com instrumentos jurídicos para inovação aberta</b>	<b>Perfil dos representantes</b>
Embrapa Acre, unidade de pesquisa ecorregional, Rio Branco/AC	Entre 2019 e 2023, formalizou 65 instrumentos jurídicos para inovação aberta, com 60 parceiros diferentes;	Zootecnista e mestre em zootecnia, analista e Chefe-Adjunto de Transferência de Tecnologia, 10 anos de experiência;
Embrapa Agrobiologia, unidade de pesquisa temática, Rio de Janeiro/RJ	Entre 2019 e 2023, formalizou 16 instrumentos jurídicos para inovação aberta, com 19 parceiros diferentes;	Zootecnista e mestre em zootecnia, analista supervisora do Núcleo de Apoio à Programação, 10 anos de experiência;
Embrapa Agroenergia, unidade de pesquisa temática, Brasília/DF, possui um escritório Embrapii	Entre 2019 e 2023, formalizou 35 instrumentos jurídicos para inovação aberta, com 38 parceiros diferentes;	1. Bacharel em administração de empresas, analista do Setor de Implementação da Programação de Transferência de Tecnologia, responsável pela gestão do CRM da Unidade, 15 anos de experiência; 2. Farmacêutico e administrador, com mestrado em administração de empresas, analista e supervisor do Setor de Prospecção e Avaliação de Tecnologias, 17 anos de experiência;

Embrapa Caprinos e Ovinos unidade de pesquisa de produto, Sobral/CE	Entre 2019 e 2023, formalizou 20 instrumentos jurídicos para inovação aberta, com 22 parceiros diferentes;	Psicólogo, teólogo e mestre em administração de empresas. Analista supervisor do Setor de Gestão da Prospecção e Avaliação de Tecnologias, 13 anos de experiência;
Embrapa Clima Temperado, unidade de pesquisa ecorregional, Pelotas/RS	Entre 2019 e 2023, formalizou 229 instrumentos jurídicos para inovação aberta, com 188 parceiros diferentes;	Médica veterinária, mestre em zootecnia, analista da área de transferência de tecnologia, responsável pela formalização das parcerias para co-desenvolvimento de tecnologias, com 10 anos de experiência;
Embrapa Instrumentação Agropecuária, unidade de pesquisa temática, São Carlos/SP, possui um escritório Embrapii	Entre 2019 e 2023, formalizou 71 instrumentos jurídicos para inovação aberta, com 82 parceiros diferentes;	Engenheiro civil e mestre em Saneamento e Meio Ambiente, analista da área de transferência de tecnologia, Supervisor do Setor de Gestão da Implementação da Programação de Transferência de Tecnologia, 13 anos de experiência;
Embrapa Mandioca e Fruticultura, unidade de pesquisa de produto, Cruz das Almas/BA	Entre 2019 e 2023, formalizou 66 instrumentos jurídicos para inovação aberta, com 61 parceiros diferentes;	Médica veterinária, mestre em ciências veterinárias. Pesquisadora coordenadora do escritório de projetos da UD, 10 anos de experiência;
Embrapa Soja, unidade de pesquisa de produto, Londrina/PR	Entre 2019 e 2023, formalizou 59 instrumentos jurídicos para inovação aberta, com 51 parceiros diferentes;	1. Bacharel em administração de empresas e em direito, analista e supervisor do Setor de Gestão da Prospecção e Avaliação de Tecnologias, 18 anos de experiência; 2. Jornalista e mestre em comunicação social, analista e Chefe-Adjunta de Transferência de Tecnologia, 24 anos de experiência;

Fonte: elaborado pelos autores (2024).

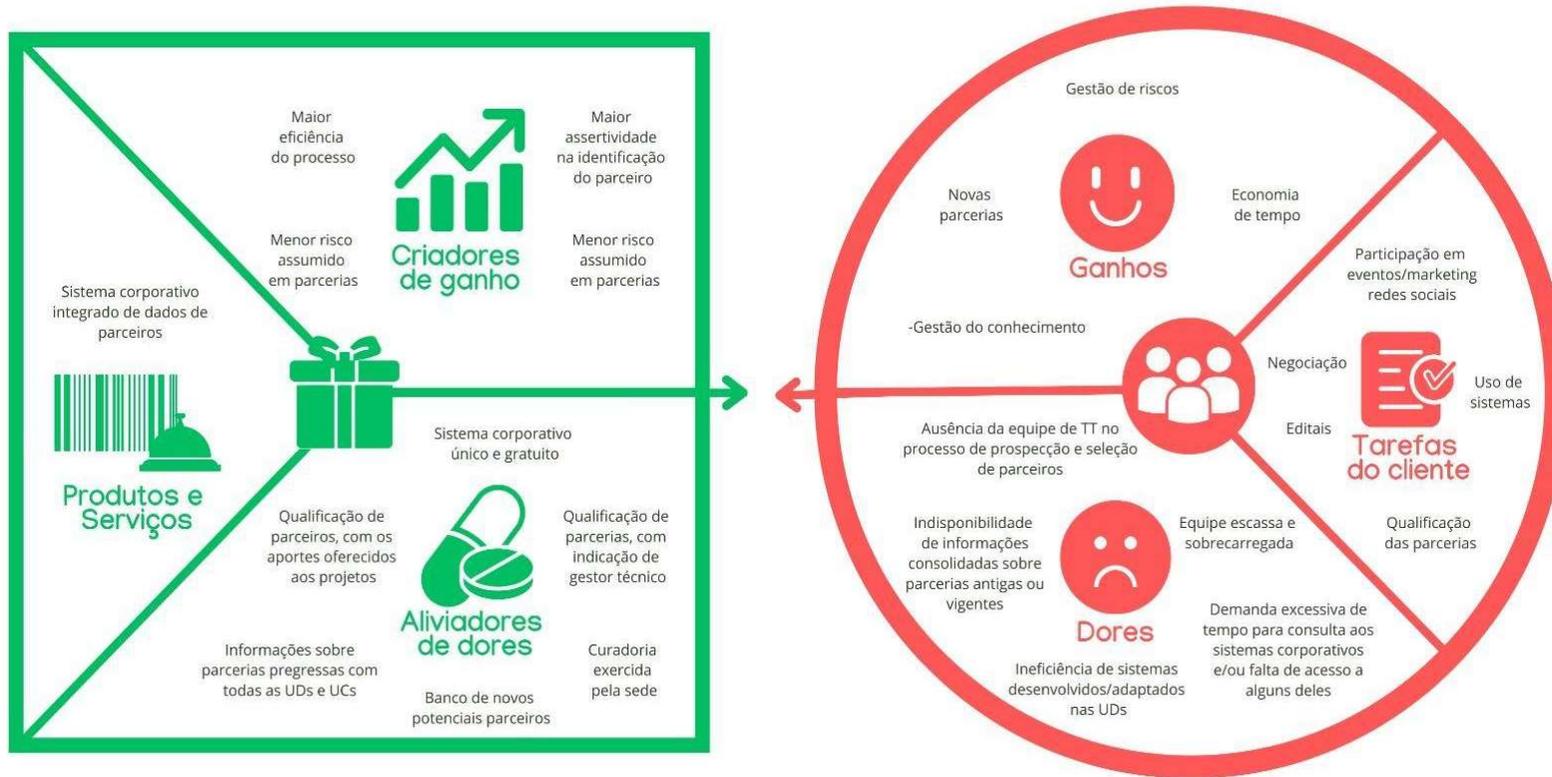
As entrevistas foram analisadas utilizando método qualitativo, realizando-se uma análise vertical (específica de cada unidade) e outra transversal (entre elas para verificar padrões e diferenças). Assim, foi possível observar padrões e identificar características importantes para avançarmos na proposição e modelagem de uma solução. As entrevistas foram finalizadas após o estabelecimento dessas condições.

A partir da realização da análise exploratória e a aplicação de ferramentas que auxiliam na visualização e modelagem de soluções para os problemas identificados, foram elaborados *Value Proposition Canvas* e *Business Model Canvas*, apresentados de forma sumarizada nas Figuras 3 e 4, respectivamente. Originalmente, o *Business Model Canvas* é uma ferramenta utilizada para a modelagem de um negócio. De forma inovadora, no presente caso, a ferramenta

foi utilizada para modelar o desenvolvimento e implementação de uma solução tecnológica em uma ICT, voltada para o público interno da própria instituição.

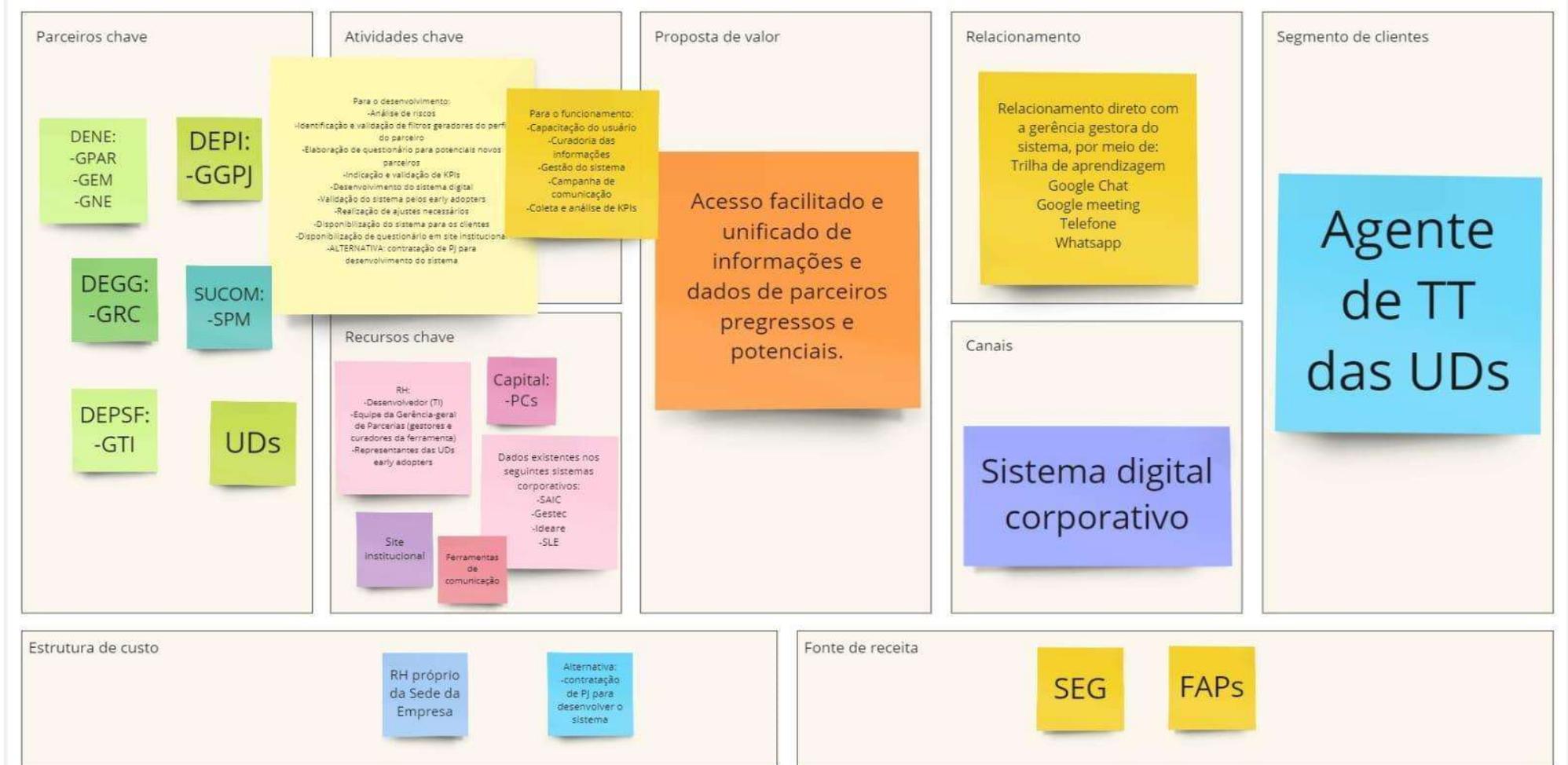
Figura 3 - Proposta de Valor Canvas.

## Foco: Gestão da informação sobre parceiros e parcerias Público-alvo: Equipes de transferência de tecnologia



Fonte: elaborado pelos autores (2024).

Figura 4 – Business Model Canvas.



Fonte: elaborado pelos autores (2024).

O escopo do projeto deve incluir os processos necessários para assegurar que apenas as atividades necessárias para que o projeto termine com sucesso sejam executadas (PMI, 2017). Considerando que fazer mais do que não devia ser feito, é ainda pior do que não fazer o que devia ser feito, a solução agora apresentada possui uma simplicidade maior do que a inicialmente proposta para validação.

Abaixo, segue detalhamento de cada campo do modelo de negócios visando uma melhor compreensão, já que se trata de uma forma inovadora de utilizar o Canvas, de acordo com a ordem adotada para a sua construção:

***Segmento de clientes:*** desde o início, são os agentes de TT (área, normalmente, responsável pelo processo de prospecção e qualificação de parceiros) das unidades de pesquisa. Havia a hipótese de construir uma solução também voltada para os pesquisadores da empresa, já que a maior parte dos parceiros vêm a partir do contato com estes atores. Porém, por mais integrado que o pesquisador esteja ao setor produtivo, ele participará da estruturação das parcerias somente quando lideradas, tecnicamente, por ele próprio. Ao passo que o agente de TT da unidade de pesquisa, trabalha, normalmente, em todas as parcerias da unidade que envolvem o trabalho colaborativo entre a Embrapa e o parceiro com a finalidade de codesenvolverem uma nova tecnologia ou aprimorarem tecnologia já existente. Um sistema corporativo, acessado esporadicamente pelo pesquisador, certamente não é o mais eficiente. Sob a perspectiva adotada, considera-se muito mais eficiente que esta atividade seja executada pelo profissional que conduz e acompanha este processo. O foco no agente de TT também visa mitigar o risco bastante frequente na constituição de parcerias pela Embrapa, qual seja, a baixa integração entre as áreas de P&D e de TT, e a falta de empoderamento dessa última, normalmente vista, somente, como executora do processo de formalização.

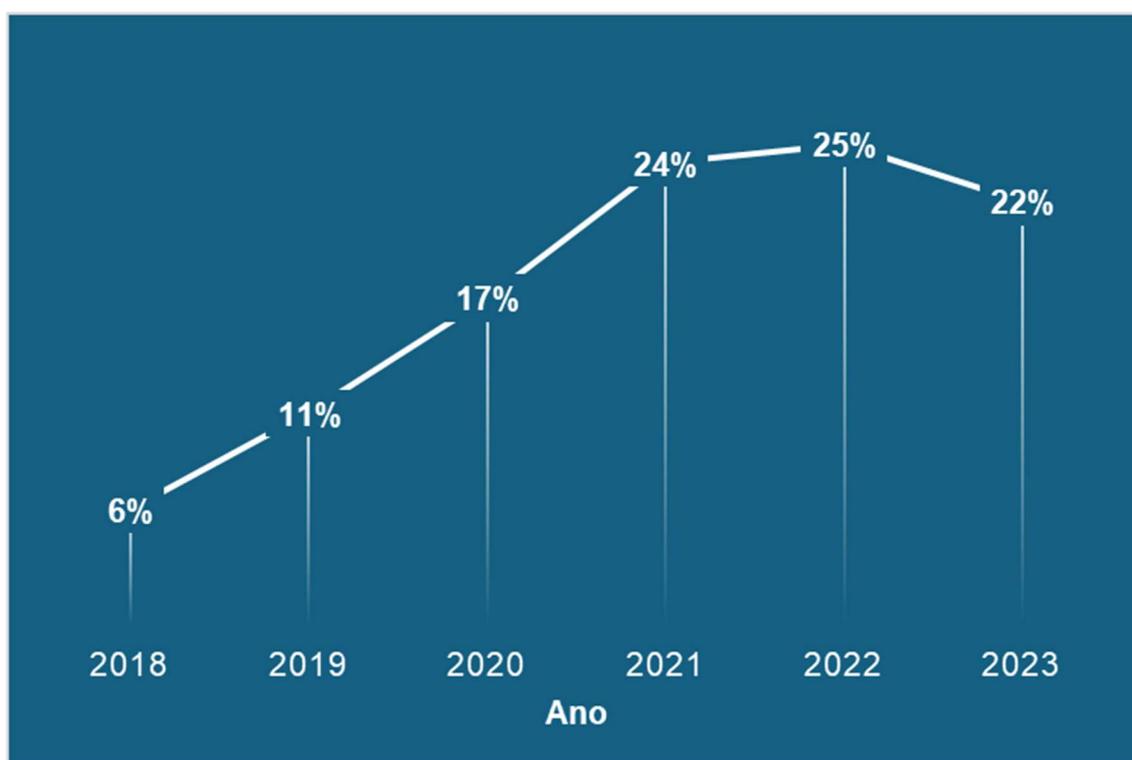
***Proposta de valor:*** a proposta de valor é direta e a solução proposta é simples, e possui os remédios necessários para sanar ou, no mínimo, reduzir as dores dos clientes. Por integrar todo o histórico da relação da Embrapa com um determinado parceiro, apresenta um perfil deste, importante no momento da prospecção, com poucos filtros e em um único sistema. Por ser alimentado por novos *inputs*, a partir de informações coletadas por meio de questionário respondido por novas empresas potenciais parceiras, também apresenta um banco de novos parceiros. Por usar as bases de dados já existentes e uma base de dados nova, alimentada pelos próprios interessados em estabelecer parcerias com a Embrapa, implica quase nenhum trabalho para a sua alimentação. Por ser um sistema corporativo, mantido pela área competente no

assunto, não implica em custos adicionais para o cliente. Por ser compartilhado, possibilita às unidades que têm maior dificuldade em prospectar parceiros, realizem este trabalho com menor esforço.

Importante destacar pivotamento “*zoom in*” a partir das entrevistas, que foi o foco em uma solução que contribuísse para maior eficiência e eficácia no estabelecimento de parcerias que tenham a finalidade de codesenvolver novas tecnologias ou aprimorar as já existentes.

Atualmente, existem quatro formas de trabalhar em parcerias com a Embrapa: realização de projetos de pesquisa e desenvolvimento, licenciamento de tecnologias da Embrapa, ações de transferência de conhecimento e serviços prestados pela Embrapa. Para ilustrar a importância das parcerias para o codesenvolvimento de tecnologias (parcerias para inovação aberta), na Figura 5 apresentamos o percentual de participação dos Projetos tipo III (desenvolvidos em parceria com o setor produtivo) em relação à carteira total de projetos da Embrapa. São 237 projetos nesta carteira.

**Figura 5** - Participação dos projetos tipo III na carteira total de projetos da Embrapa.



Fonte: elaborado pelos autores com dados de 16 de maio de 2024 (2024).

O foco nesta modalidade de parceria (codesenvolvimento tecnológico) também se justifica a partir da dor relatada pelas UDs e que é o principal motivador na busca de um parceiro: carência de recursos financeiros para execução dos projetos de PD&I. Enquanto

consomem somente 8,7% do orçamento destinado à execução de projetos de PD&I, representam 16,5% do orçamento captado externamente.

É necessário ressaltar que há outros projetos de inovação aberta registrados no Sistema Embrapa de Gestão - SEG em outras categorias, que não somente os Tipo III.

De forma direta, a solução proposta responderá às seguintes questões, que ajudarão a definir um perfil para cada um dos parceiros para codesenvolvimento tecnológico da Embrapa:

*Quais resultados foram prometidos no relacionamento com o parceiro em questão?*

*Qual o status destes resultados (entregues, não entregues)?*

*Quais tecnologias foram desenvolvidas com este parceiro?*

*Qual o status destas tecnologias (transferidos, descontinuados)?*

*Qual a maturidade (TRL) destas tecnologias?*

*Quais projetos foram/estão sendo executados com este parceiro?*

*Qual é a equipe técnica envolvida, tanto pela Embrapa quanto pelo parceiro?*

*Quem é o responsável técnico pela parceria, na Embrapa?*

*Qual o vínculo destes projetos à programação da Embrapa (Objetivos estratégicos, Metas estratégicas, Portfólio, desafios para inovação)?*

*Qual é o montante de recursos financeiros aportados pela Embrapa e pelo parceiro?*

*Qual é o montante de recursos financeiros captados, via exploração comercial das tecnologias desenvolvidas com este parceiro?*

*Quais UDs cooperaram/cooperam com este parceiro?*

**Canais:** a entrega do produto é feita ao cliente por um único canal: um sistema digital, disponibilizado na intranet da Embrapa.

**Relacionamento:** O relacionamento com o cliente é uma das principais atividades para que a solução seja sustentável e bem sucedida. Para isso, a equipe responsável pela coordenação corporativa do processo de estabelecimento de parcerias para o codesenvolvimento de tecnologias deve manter um canal aberto com o cliente (agente de TT).

**Fonte de receita:** a principal fonte de receita deve ser o Sistema Embrapa de Gestão (SEG), portanto, recursos públicos. Entretanto, este pode ser incrementado com o início da captação de recursos oriundos de receitas próprias, obtidos a partir da exploração comercial de tecnologias (licenciamento) ou serviços prestados. Como o produto proposto ajuda a potencializar o desenvolvimento de novas tecnologias, é adequado que estes recursos sejam utilizados, também, para a manutenção de ferramentas que auxiliem a aumentar a captação de

recursos. Também deve ser considerada a possibilidade de submissão da presente proposta à FAPs, já que, provavelmente, outras ICTs enfrentam problemas semelhantes ao da Embrapa.

**Recursos chave:** recursos humanos, especialmente de profissionais competentes para desenvolver o sistema, mas também da equipe que coordena corporativamente o processo de estabelecimento de parcerias para inovação. A participação de profissionais das UDs é importante para que a ferramenta seja desenvolvida com vistas a atender aos anseios de seus usuários. Como bens de capital, computadores pessoais são suficientes. Para a comunicação entre a equipe gestora e os usuários, estão disponíveis as ferramentas corporativas (Google Chat e Google Workspace), além de telefone, e-mail e aplicativos de mensagens instantâneas, como WhatsApp). O portal da Embrapa na internet é um dos recursos mais importantes, pois ali está uma das principais portas de entrada para novos potenciais parceiros, que realizarão seu cadastro e demonstrarão os seus interesses e características. De suma importância também são os sistemas corporativos já existentes, e seus dados, relacionados ao processo de estruturação de parcerias e negócios.

**Atividades chave:**

Para o desenvolvimento do sistema:

1. Análise de riscos, especialmente aqueles vinculados ao compartilhamento de informações de parceiras e de parceiros com todas as UDs;
2. Identificação e validação de filtros geradores do perfil do parceiro, já que um dos remédios é entregar para o cliente uma caracterização dos parceiros pregressos e potenciais. Existem diversos possíveis filtros (natureza jurídica do parceiro, UDs parceiras, valores aportados, tecnologias geradas, temas tratados, entre outras). O desafio aqui é selecionar quais são as mais importantes com base nas competências buscadas pelos clientes do sistema no momento de prospectarem um novo parceiro;
3. Elaboração de questionário para potenciais novos parceiros, pois um dos remédios propostos é, além de qualificar/caracterizar os parceiros já existentes, oportunizar um banco de novos possíveis parceiros, especialmente para as UDs menos conectadas com o setor produtivo, que atuam em áreas remotas ou em cadeias menos organizadas;
4. Indicação e validação de KPIs (*key performance indicators*): normalmente, as ICTs não mensuram a efetividade de suas ações. Várias UDs relataram como dor a ineficiência do processo de prospecção de parceiros (tempo, especialmente); outras citaram a ineficácia (dificuldade em encontrar parceiros). A solução proposta deve possuir indicadores de eficiência e eficácia na solução das dores relatadas, permitindo ajustes futuros;
5. Desenvolvimento do sistema digital, que pressupõe o próximo item;

6. Validação do sistema pelos *early adopters*. Normalmente, a Embrapa não desenvolve os seus sistemas corporativos com a participação de seus usuários. Frequentemente, estes são desprezados e recebem os novos sistemas de forma compulsório, mesmo que não atendam aos seus anseios. Esta atividade é importante para verificar ajustes necessários;
7. Realização de ajustes, de acordo com as necessidades dos usuários. Essa atividade essencial precede a entrega de fato;
8. Disponibilização do sistema para os clientes na intranet da Embrapa. Com o sistema operante, é o momento adequado para avançar em direção à captação de novos potenciais parceiros;
9. Disponibilização do questionário elaborado na atividade 3 no Portal da Embrapa na internet, por meio de link que leva a um formulário. Os dados deverão estar integrados ao sistema unificado.

*Alternativa:* caso a atividade 5 não seja executada por equipe própria, será necessário contratar pessoa jurídica para a esta execução.

Para o funcionamento do sistema: Normalmente, as ICTs desprezam o fato que um sistema não é um produto viável somente com a produção de um código fonte. O “pós venda” é fundamental. Assim, incluímos também as atividades necessárias para o bom funcionamento da solução.

1. Capacitação do usuário, utilizando métodos consagrados na própria Embrapa com públicos externos, como cursos online e trilhas de aprendizagem, disponibilizados nas plataformas da Embrapa, como o e-Campo;
2. Curadoria das informações: sem um olhar corporativo, sistêmico, a solução não atingirá todo o seu potencial;
3. Gestão do sistema: é preciso que exista uma equipe competente e disponível para realizar as melhorias necessárias e resolver os problemas indicados pelos usuários;
4. Campanha de comunicação direcionada para novos parceiros, para que estes conheçam como iniciar o seu relacionamento com a Embrapa;
5. Coleta e análise de KPIs pela equipe curadora do sistema, verificando, constantemente, a efetividade do sistema e do processo.

**Parceiros chave:** os parceiros chave são todos internos. Para a atividade de análise de risco, a Gerência-Geral de Riscos e Controles (GRC), vinculada à Diretoria Executiva de Governança e Gestão (DEGG). Para a conexão com o sistema de qualificação de ativos tecnológicos (Gestec) e informações de projetos de P&D (Ideare), a Gerência-Geral de Gestão de Projetos

de PD&I (GGPJ), vinculada à Diretoria de Pesquisa e Inovação (DEPI). Para o desenvolvimento do sistema, a Gerência-Geral de Tecnologia da Informação (GTI), da Diretoria de Pessoas, Serviços e Finanças (DEPSF), bem como a Gerência-Geral de Estratégia Mercadológica (GEM), da Diretoria de Negócios (DENE). Também da DENE, a Gerência-Geral de Negócios (GNE), gestora do Sistema de Licenciamento (SLE) e, por óbvio, a Gerência-Geral de Parcerias (GPAR), responsável pela coordenação e orientação corporativa do processo de estruturação de parcerias para inovação. A Supervisão de Promoção da Marca (SPM), vinculada à Superintendência de Comunicação (SUCOM) é importante para a condução de uma campanha de comunicação corporativa voltada aos potenciais novos parceiros. E, por fim, mas não menos importante, temos as UDs, essenciais para o refinamento e melhoria do sistema.

***Estrutura de custos:*** o custo para o desenvolvimento do sistema é o custo da própria equipe alocada para a realização destas atividades, seja equipe própria da Embrapa, seja pessoa jurídica contratada para desenvolver o produto. Já o custo para a curadoria das informações terá que ser de mão de obra da própria Embrapa.

Em resumo, espera-se que este sistema possa contribuir, especialmente, para o processo de prospecção, qualificação e gestão de parcerias, tornando sua execução mais eficaz, cumprindo com seus propósitos, e eficiente, com menor consumo de recursos, especialmente, humanos. A idealização da proposta é norteadada pela perspectiva de geração de valor e, mais importante, captura de valor por parte dos clientes/usuários do sistema desenvolvido, potencializando a constituição de parcerias de impacto.

#### **4. OBJETIVO GERAL**

Desenvolver e implementar um sistema corporativo integrado de dados de parceiros, que promova ganhos de eficiência (menor desembolso e gasto de tempo) e eficácia (maior geração, adoção e exploração comercial de novas tecnologias) no processo de prospecção de parceiros para codesenvolvimento de soluções tecnológicas pelas Unidades Descentralizadas da Embrapa.

## 5. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- 1) *Desenvolver e implementar um sistema corporativo único e gratuito de informações sobre parcerias pregressas:* a integração de diferentes sistemas corporativos gerará um único sistema, mantido pela Embrapa Sede, que contará com todas as informações referentes às parcerias e parceiros pregressos (um banco de mais de 8.000 parceiros e mais de 40.000 instrumentos jurídicos). Apesar de haver o custo da sede em mantê-lo, os clientes (Unidades Descentralizadas), não precisarão desembolsar recursos financeiros.
- 2) *Disponibilizar informações sobre parcerias pregressas com todas as UDs e UCs:* informações consolidadas sobre parcerias pregressas com todas as UDs e UCs da Embrapa serão disponibilizadas para os agentes de TT das UDs, aumentando a quantidade e qualidade das informações relacionados a um determinado parceiro, mitigando diversos riscos negociais.
- 3) *Desenvolver um banco de novos potenciais parceiros:* essa funcionalidade da solução proposta gerará um novo banco de parceiros, composto por entes externos à Embrapa que desejam estabelecer algum tipo de relacionamento com a mesma. Estes interessados serão caracterizados, no mínimo, por área de interesse/atuação, o que se constituirá em importante ferramenta para prospecção de parceiros pelas UDs que atuam em setores/cadeias menos organizadas.
- 4) *Qualificar os parceiros da Embrapa - Aportes oferecidos aos projetos:* as bases de dados dos sistemas corporativos em funcionamento possibilitam com que sejam gerados indicadores do perfil de cada parceiro a partir dos aportes realizados em parcerias anteriores, ou a partir da caracterização dos mesmos.
- 5) *Qualificar os parceiros da Embrapa - Indicação de gestor técnico:* a indicação dessa figura será importante para mitigar riscos negociais, uma vez que permitirá com que uma UD identifique rapidamente quem conduziu ou conduz trabalhos em cooperação com determinado parceiro, sendo uma importante fonte de consulta.
- 6) *Fornecer às Unidades Descentralizadas novos serviços, por meio de curadoria exercida pela Sede:* a gestão e curadoria exercida pela Embrapa Sede, que deve trabalhar em rede com todas as UDs, possibilitará um melhor funcionamento do sistema informatizado, bem como gerará importantes serviços oferecidos pela equipe curadora com o objetivo de mitigar riscos negociais e possibilitar a identificação de novos parceiros para diversas UDs.

## 6. ALINHAMENTO AO PLANO DIRETOR DA EMBRAPA

Destaca-se que a proposta está alinhada aos seguintes Objetivos Estratégicos e Metas, constantes no VII Plano Diretor da Embrapa:

### **Objetivo Estratégico 9 – Racionalização de recursos e diversificação de fontes:**

Racionalizar o uso de recursos orçamentários e financeiros, buscar sua ampliação e a diversificação de fontes, visando à eficiência operacional e à sustentabilidade institucional.

#### *Objetivos específicos:*

1. Implementar e intensificar estratégias para a racionalização dos custos na Embrapa.
2. Buscar fontes alternativas aos recursos oriundos do governo federal a fim de assegurar melhor sustentabilidade e posicionamento da Empresa no mercado de inovação.
3. Implementar mecanismos que viabilizem maior agilidade e eficiência no uso dos recursos destinados à programação de PD&I.

#### *Metas:*

1. Até 2023, aumentar em 10% a receita de produtos oriunda de licenciamentos de ativos tecnológicos da Embrapa.
2. Até 2023, aumentar para 40% a participação de projetos de inovação aberta com o setor produtivo na programação de PD&I.

A partir de um processo mais eficaz de prospecção de parceiros, espera-se potencializar a captura de recursos financeiros para cofinanciamento das ações de PD&I e, aumentando a eficiência da Embrapa na execução deste processo, espera-se que este seja executado a um menor custo.

**Objetivo Estratégico 10 – Excelência na gestão e governança:** Fortalecer e consolidar a excelência na governança e na gestão institucional.

#### *Objetivos específicos:*

1. Assegurar a conformidade, confiabilidade e rastreabilidade das informações e a eficiência do desempenho dos processos organizacionais e de governança da Empresa.
2. Estabelecer e monitorar procedimentos, mecanismos e controles que melhor atendam aos fundamentos e requisitos de excelência da governança e da gestão pública.
3. Adquirir, desenvolver, implantar e compartilhar competências, infraestrutura adequada e eficiente, estratégias de comunicação atualizadas e integradas, bem como práticas organizacionais ágeis, modernas e seguras, que garantam o cumprimento da missão e o

reconhecimento da Embrapa como protagonista no desenvolvimento da agropecuária brasileira.

Metas:

1. Até 2023, consolidar o modelo de governança que alcance a excelência nos padrões estabelecidos para empresas estatais federais.
2. Até 2023, implantar os oito fundamentos de gestão para a excelência em conformidade com modelos de referência e programas do governo federal.

Acreditamos que o trabalho contribuirá para os seguintes fundamentos de gestão com excelência:

*Pensamento Sistêmico:* a integração de informações, áreas e saberes necessária para a execução do trabalho incrementará o pensar sistêmico na Embrapa, especialmente pelas áreas de negócios.

*Aprendizado organizacional e inovação:* com informações sistematizadas, aprenderemos com a experiência acumulada pela empresa.

*Orientação por processos:* o tratamento das parcerias como um processo auxiliará para que a Embrapa caminhe para atingir este fundamento.

A idealização da proposta é norteada pela perspectiva de geração de valor e, mais importante, captura de valor por parte dos clientes/usuários do sistema desenvolvido, potencializando a constituição de parcerias de impacto.

## **7. PLANO DE IMPLEMENTAÇÃO DA PROPOSTA**

A modelagem da solução proposta foi realizada a partir da identificação das necessidades reportadas pelas Unidades, a identificação de possíveis remédios (soluções) a essas necessidades, assim como potenciais geradores de ganho com a elaboração do *Value Proposition Canvas*, conforme já descrito. Na sequência, utilizou-se a ferramenta do *Business Model Canvas*, a qual apresenta as principais atividades a serem desenvolvidas para implementação da proposta. De acordo com o preconizado para gestão e implementação de projetos, considera-se que uma das primeiras etapas para avançar neste processo seja a identificação e realização da análise dos *stakeholders* do projeto, considerando o papel a ser desempenhado por cada ator envolvido. O Quadro 2 apresenta os atores, os papéis desempenhados no processo e planejamento para realização das atividades de planejamento relativas a eles.

**Quadro 2** - Identificação e análise dos stakeholders do projeto.

IDENTIFICAÇÃO				PLANEJAMENTO		
Identificador	Nome (dados)	Classificação	Interesse/ Influência	Ação	Periodicidade	Meio
S1.1	DENE Ana Euler	1/+++	Patrocinadora e principal interessada no projeto/Exerce forte influência na rede Embrapa, beneficiários da execução do projeto	Apresentação da proposta e de seus resultados (mesmo os preliminares)	Bimestral	Reuniões Relatório de acompanhamento atividade
S1.2	DEPI Clenio Pillon	1/++	Grande interesse, pois impactará na gestão de ativos gerados pelas equipes de pesquisa e inovação bem como na constituição de novos projetos em parceria, viabilizando o financiamento dos mesmos	Manter informado	Quadrimestral	Relatório de acompanhamento atividade
S1.3	ARIG Cynthia Cury	1/+	Interesse e cliente do modelo de gestão de parcerias	Manter informada	Quadrimestral	Relatório de acompanhamento atividade
S1.4	GPAR Rodolfo Osório de Oliveira	1/+++	Gerente-geral de Parcerias da Diretoria de Negócios. Tem a atribuição de coordenar corporativamente o processo de estabelecimento de parcerias para inovação e negócios.	Apresentação da proposta e de seus resultados (mesmo os preliminares)	Bimestral	Reuniões Relatório de acompanhamento atividade

Fonte: elaborado pelos autores (2024).

*Continuação Quadro 2 – Identificação e análise dos stakeholders do projeto.*

IDENTIFICAÇÃO				PLANEJAMENTO		
Identificador	Nome (dados)	Classificação	Interesse/ Influência	Ação	Periodicidade	Meio
S1.5	GPAR/SPIN Roberto Barbosa de Almeida	1/+++	Supervisor da área de Parcerias para Inovação, que tem a atribuição de coordenar corporativamente o processo de estabelecimento de parcerias que tenham como finalidade o desenvolvimento de novas tecnologias	Apresentação da proposta e de seus resultados (mesmo os preliminares)	Bimestral	Reuniões Relatório de acompanhamento atividade
S1.6	GTI Fabiano Mariath	1/+++	A Gerência de Tecnologia da Informação tem a atribuição de desenvolver e manter os softwares corporativos da Embrapa. Pode decidir, inclusive, pelo seu não desenvolvimento. Caso a solução seja desenvolvida internamente, tem papel fundamental.	Apresentação da proposta e de seus resultados (mesmo os preliminares)	Quadrimestral	Reuniões Relatório de acompanhamento atividade
S1.7	UD Chefes de TT	1/++	As UD's são as principais beneficiárias e algumas podem exercer poder de influência decisivo para o sucesso do modelo proposto. O chefe adjunto de transferência de tecnologia coordena a equipe responsável pela prospecção de parceiros	Apresentação da proposta e de seus resultados	Semestral	Reuniões

Fonte: elaborado pelos autores (2024).

*Continuação Quadro 2 – Identificação e análise dos stakeholders do projeto.*

IDENTIFICAÇÃO				PLANEJAMENTO		
Identificador	Nome (dados)	Classificação	Interesse/ Influência	Ação	Periodicidade	Meio
S1.8	UD Analistas de TT responsáveis pela estruturação de parcerias	1/+++	Principal usuário do sistema. Público-alvo da solução proposta	Apresentação da proposta e de seus resultados Avaliação dos sistemas	Bimestral	Reuniões Relatório de acompanhamento atividade
S1.4	UD Chefes gerais	1/+	As UD's são as principais beneficiárias e algumas podem exercer poder de influência decisivo para o sucesso do modelo proposto.	Apresentação da proposta e de seus resultados	Quadrimestral	Relatório de acompanhamento atividade
S1.5	GGCPDI Marcelo Bonnet Alvarenga	1/+	Interesse e cliente do modelo de gestão de parcerias	Manter informado	Quadrimestral	Relatório de acompanhamento atividade
S2.1	Parceiros do setor privado	2/+++	Grande interesse pois o trabalho proposto aumentará a eficácia e eficiência dos trabalhos em parceria com a Embrapa. Sem influência na execução do projeto	Manter informado	Semestral	e-mail

Fonte: elaborado pelos autores (2024).

*Continuação Quadro 2 – Identificação e análise dos stakeholders do projeto.*

IDENTIFICAÇÃO				PLANEJAMENTO		
Identificador	Nome (dados)	Classificação	Interesse/ Influência	Ação	Periodicidade	Meio
S2.2	Fundações de apoio - FAPED Funarbe FAPEG FAI FUNDAG	2/+	Grande interesse pelo potencial aumento do número de parcerias. Sem influência na execução do projeto.	Manter informado	Semestral	e-mail/reunião

Fonte: elaborado pelos autores (2024).

Considerando as atividades identificadas e a necessidade de desenvolvimento de estrutura analítica para execução do projeto, foi aplicada a matriz 5W2H<sup>1</sup> para consolidar as atividades e subsidiar o planejamento para implementação. A partir deste momento, apresentaremos a proposta de desenvolvimento da solução digital e a sua implementação tendo duas alternativas: trabalhando, exclusivamente, com mão de obra própria da Embrapa contando com a Gerência de Tecnologia da Informação como desenvolvedora do mesmo (Quadros 3, 4, 5 e 6) e, alternativamente, contratando mão de obra externa, que atuaria dessa mesma forma (Quadros 7, 8, 9 e 10). Assim, ao final, apresentaremos duas alternativas de projetos de desenvolvimento do sistema corporativo integrado de dados de parceiros: uma com equipe exclusivamente própria da Embrapa, com o desenvolvimento do sistema corporativo (*software*) pelo GTI e uma proposta de projeto com a contratação de pessoa jurídica externa para o desenvolvimento deste *software*. Essa segunda alternativa deriva do fato de o GTI contar com uma equipe cada vez menor, não conseguindo atender a todas as necessidades de desenvolvimento de *softwares* corporativos ou as atendendo em prazos muito dilatados.

---

<sup>1</sup> Metodologia para planejamento de projetos baseada em sete perguntas-chave para nortear as ações a serem desenvolvidas.

**Quadro 3** - Matriz 5W2H adaptada (5W) para desenvolvimento da proposta utilizando mão de obra própria.

O que	Por que	Onde	Quem	Quando	
				Início (mês em relação ao início do projeto)	Duração (meses)
1. Análise de riscos, especialmente aqueles vinculados ao compartilhamento de informações de parceiras e de parceiros com todas as UDs	Os acordos celebrados, em sua maioria, apresentam dados sensíveis, sejam eles com relação aos dados pessoais atores envolvidos que podem ser regidos pela LGPD, sejam questões de desenvolvimento de soluções que estão relacionados a propriedade intelectual/segredo industrial ou estratégia de mercado das empresas e da própria Embrapa. As informações que serão compartilhadas precisam passar também por uma curadoria e análise das instâncias competentes.	Ambient e virtual	GRC DEGG Agentes de TT Equipe do TCC	1	1

**Continuação Quadro 3** - Matriz 5W2H adaptada (5W) para desenvolvimento da proposta utilizando mão de obra própria.

<p>2. Identificação e validação de filtros geradores do perfil do parceiro</p>	<p>Alguns dos remédios que serão entregues por meio da solução proposta (Sistema corporativo integrado de dados de parceiros) são:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Qualificação de parceiros, com os aportes oferecidos aos projetos;</li> <li>-Qualificação de parcerias, com indicação de gestor técnico;</li> <li>-Informações sobre parcerias pregressas com todas as UDs e UCs; além de</li> <li>-Banco de novos potenciais parceiros.</li> </ul> <p>Mas tudo isso deve ser entregue de forma que os seguintes ganhos sejam oportunizados:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Maior eficiência no processo de prospecção de parceiros para codesenvolvimento tecnológico;</li> <li>-Menor risco assumido em parcerias, a partir da caracterização (perfil) de cada parceiro.</li> </ul> <p>Uma das premissas assumidas pelo grupo na construção de sua proposta de solução foi que esta "deve ser fácil de implementar nas UDs: deve considerar e integrar os sistemas e saberes já instalados, não gerando mais trabalho às equipes".</p> <p>Assim, invés de criarmos novos campos a serem preenchidos pelos usuários da solução, devemos trabalhar com as bases de dados já existentes e disponíveis nos diversos sistemas corporativos já existentes. Por isso, falamos aqui na identificação e não no desenvolvimento de novos filtros (dados). Porém, não esquecemos que a intenção é desenvolver uma solução centrada no usuário (profissional de Transferência de Tecnologia das nossas Unidades Descentralizadas de pesquisa).</p> <p>Por isso, incluímos nesta ação uma fase de validação destes filtros, buscando manter somente aqueles que contribuam com os aliviadores de dores e criadores de ganho pretendidos.</p> <p>Os filtros selecionados devem responder, no mínimo, às seguintes questões:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Quais resultados foram prometidos no relacionamento com o parceiro em questão?</li> </ul> <p>Qual o status destes resultados (entregues, não entregues)? Quais tecnologias foram desenvolvidas com este parceiro? Qual o status destas tecnologias (transferidos, descontinuados)? Qual a maturidade (TRL) destas tecnologias? Quais projetos foram/estão sendo executados com este</p>	<p>Ambiente virtual</p>	<p>Equipe do TCC</p>	<p>2</p>	<p>2</p>
--	--	-------------------------	----------------------	----------	----------

	parceiro? Qual é a equipe técnica envolvida, tanto pela Embrapa quanto pelo parceiro? Quem é o responsável técnico pela parceria, na Embrapa? Qual o vínculo destes projetos à programação da Embrapa (Objetivos estratégicos, Metas estratégicas, Portfólio, desafios para inovação)? Qual é o montante de recursos financeiros aportados pela Embrapa e pelo parceiro? Qual é o montante de recursos financeiros captados, via exploração comercial das tecnologias desenvolvidas com este parceiro? Quais UDs cooperaram/cooperam com este parceiro?				
3. Elaboração de questionário para cadastro de potenciais parceiros	O recebimento de manifestação de potenciais parceiros de forma estruturada também foi uma necessidade observada ao longo do desenvolvimento do projeto. Para o recebimento estruturado e já considerando os filtros definidos nas demais etapas desse projeto, se faz necessário a elaboração de um questionário de cadastro com os campos devidamente endereçados para identificação das potenciais sinergias de trabalho, capacidades do parceiro e interesses junto a Embrapa.	Ambiente virtual	GPAR/SPIN	4	2
4. Indicação e validação de KPIs (key performance indicators)	Os KPIs são fundamentais para avaliação do processo e a indicação de pontos de melhorias. Isto permite que as equipes sigam buscando o aperfeiçoamento do processo, com ganhos de eficiência e eficácia. Considerando a heterogeneidade dos processos de prospecção de parceiros na Empresa conforme as cadeias e nichos de mercado que as UDs trabalham, os KPIs e indicadores de referência podem ser comparados ao longo do tempo com os resultados da própria UD.	Ambiente virtual	GPAR/SPIN	4	2
5. Desenvolvimento do sistema digital	A proposta de valor (Acesso facilitado e unificado de informações e dados de parceiros pregressos e potenciais) será entregue por meio de um "Sistema digital corporativo". Um sistema corporativo que unifique as informações necessárias para que as UDs executem o seu trabalho de prospecção, formalização e gestão de parcerias de forma mais eficaz e eficiente. Portanto, esta é a atividade central de todo o projeto. Todas as demais atividades orbitam ao redor desta, contribuindo para que o sistema cumpra com as expectativas dos seus usuários.	Ambiente virtual	GTI Equipe do TCC	6	3

**Continuação Quadro 3** - Matriz 5W2H adaptada (5W) para desenvolvimento da proposta utilizando mão de obra própria.

<p>6. Validação do sistema pelos early adopters</p>	<p>"O grupo, desde o início, trabalhou para que a solução proposta fosse desenvolvida de forma centrada no seu usuário. Isso fica evidente a partir das entregas já realizadas (Value Proposition Canvas e Business Model Canvas), que só foram construídos após a entrevista com 10 representantes de 8 UD's (correspondendo à 18% das UD's da Embrapa). E é assim que pretendemos seguir: centrados no usuário.</p> <p>Os modelos clássicos de curva de adoção indicam que cerca de 2,5% dos adotantes da tecnologia em questão, se encontram no estrato dos ""entusiastas"". Estes, além de adotarem a solução antes dos demais, se constituem em excelentes evangelizadores, ajudando sobremaneira na difusão da mesma. Normalmente, já desenvolveram soluções alternativas para os problemas que pretendemos resolver (a contratação de um sistema CRM, ou o desenvolvimento de um sistema caseiro, por exemplo, são bons indicativos disso). Cerca de 13,5% dos adotantes se encontram no estrato dos ""visionários"". Este são os ditos ""early adopters"" e se caracterizam por serem aqueles afeitos à novidades.</p> <p>Estes dois estratos serão o público-alvo para a execução desta atividade."</p>	<p>Ambiente virtual</p>	<p>Equipe do TCC GTI</p>	<p>9</p>	<p>3</p>
<p>7. Realização de ajustes, de acordo com as necessidades dos usuários</p>	<p>O desenvolvimento de qualquer solução centrada no usuário, implica em uma revisitação constante à solução desenvolvida e entregue. Portanto, para que o sistema seja utilizado pelo nosso público alvo, aliviando as dores e cumprindo com as expectativas destas, realizada a atividade 6, deveremos realizar os ajustes necessários no mesmo, antes de disponibilizarmos a solução para além das UD's "entusiastas" e "early adopters"</p>	<p>Ambiente virtual</p>	<p>GTI</p>	<p>11</p>	<p>1</p>
<p>8. Disponibilização do sistema para os clientes</p>	<p>A partir do momento em que o sistema estiver pronto para iniciar sua operação, será fundamental disponibilizá-lo aos usuários tão logo seja possível. Assim, os processos de captação de potenciais parcerias com as empresas que já desenvolvem trabalhos com a Embrapa poderão ser iniciados pelas Unidades.</p>	<p>Ambiente virtual</p>	<p>GTI</p>	<p>12</p>	<p>1</p>

**Continuação Quadro 3** - Matriz 5W2H adaptada (5W) para desenvolvimento da proposta utilizando mão de obra própria.

<p>9. Disponibilização do questionário elaborado na atividade 3 no Portal da Embrapa na internet</p>	<p>Da mesma forma que o sistema, a oportunidade de aproximação com potenciais parceiros via formulário no portal da Embrapa também deve ser disponibilizada assim que possível. Esse contato rápido e minimamente qualificado oportunizará a negociação de parcerias inéditas. Além disso, essa ferramenta será muito relevante para as unidades que trabalham com cadeias menos organizadas e/ou em locais com menor disponibilidade de empresas para parceria, assim como para as empresas que não tem conhecimento das diferentes formas de desenvolver trabalhos com a Embrapa.</p>	<p>Ambiente virtual</p>	<p>GTI</p>	<p>12</p>	<p>1</p>
--	---	-------------------------	------------	-----------	----------

Fonte: elaborado pelos autores (2024).

**Quadro 4** - Matriz 5W2H adaptada (5W) para implementação da proposta utilizando mão de obra própria.

O que	Por que	Onde	Quem	Quando	
				Início (mês em relação ao início do projeto)	Duração (meses)
1. Capacitação do usuário	A utilização adequada da ferramenta é fundamental para o sucesso do sistema e do projeto como um todo. Para tanto, os usuários devem conhecer seus princípios, estrutura, funcionalidades e compreender os benefícios de utilizá-lo para melhorar suas atividades de trabalho.	Ambiente virtual	Equipe do TCC DENE/GPAR	12	13
2. Curadoria das informações	É necessário que o tipo e a qualidade das informações inseridas no sistema, bem como a melhor forma de disponibilizá-las, sejam criteriosamente organizadas, para que os usuários do sistema tenham a segurança de utilizá-las com segurança e de forma adequada.	Ambiente virtual	DENE/GPAR (gestor do sistema)	12	13
3. Gestão do sistema	Uma gestão eficiente e eficaz do sistema busca garantir que a arquitetura do sistema e os dados gerados tenham qualidade para permitir o alcance dos objetivos no relacionamento com os parceiros e no desenvolvimento tecnológico. Deve haver uma boa interação com os usuários, uma vez que a qualidade dos dados dependerá diretamente da qualidade e da integridade das informações postas pelos usuários sobre a qualificação das parcerias.	Ambiente virtual	DENE/GPAR (gestor do sistema)	12	13

**Continuação Quadro 4** - Matriz 5W2H adaptada (5W) para implementação da proposta utilizando mão de obra própria.

<p>4. Campanha de comunicação direcionada para novos parceiros</p>	<p>A participação dos parceiros externos é essencial para que o sistema seja alimentado e funcione, de modo a atingir o objetivo de sua criação. É necessário que esses atores tenham clareza do processo de aproximação e estabelecimento de relacionamento com a Embrapa, de forma simples e descomplicada, através de uma linguagem que não seja específica da Embrapa.</p>	<p>Portal Embrapa</p>	<p>DENE/GPAR e SUCOM/SPM, com apoio de profissionais das UDs</p>	<p>12</p>	<p>13</p>
<p>5. Coleta e análise de KPIs</p>	<p>Para que o sistema seja constantemente aprimorado, é necessário que indicadores de performance estejam disponíveis em tempo real.</p>	<p>Ambiente virtual</p>	<p>DENE/GPAR (gestor do sistema)</p>	<p>12</p>	<p>13</p>

Fonte: elaborado pelos autores (2024).

**Quadro 5** - Matriz 5W2H adaptada (1W 2H) para desenvolvimento da proposta utilizando mão de obra própria.

O que	Como	Quanto custa				Entregável (comprovante)
		Humanos (pessoas/perfil e tempo de dedicação)	Infraestrutura	TI	Financeiros	
1. Análise de riscos, especialmente aqueles vinculados ao compartilhamento de informações de parceiras e de parceiros com todas as UDs	Identificar os dados e informações que serão disponibilizados usando como fonte nossos sistemas corporativos. Realizar análise conjunta considerando dois aspectos principais: 1- dados dos parceiros e 2- dados e informações das parcerias. As análises deverão ser analisadas de acordo com a expertises das equipes técnicas envolvidas.	12h de três analistas A 12 h de dois pesquisadores A	PC, Sala de reunião	E-mail Whatsapp Google meet Google forms"	não há custo	Análise de risco realizada sobre todos os aspectos apontados na análise prévia.

**Continuação Quadro 5** - Matriz 5W2H adaptada (1W 2H) para desenvolvimento da proposta utilizando mão de obra própria.

O que	Como	Quanto custa			Entregável (comprovante)	
		Humanos (pessoas/perfil e tempo de dedicação)	Infraestrutura	TI		Financeiros
2. Identificação e validação de filtros geradores do perfil do parceiro	<p>Ainda na Etapa 1 deste trabalho, identificamos os seguintes dados existentes em nossos sistemas corporativos relacionados aos nossos parceiros e que serão utilizados para o desenvolvimento de diferentes filtros. Estes filtros serão utilizados pelos usuários na busca por parceiros que atendam às características desejadas e que melhor complementem as necessidades da Unidade</p> <p>Descentralizada:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Natureza jurídica – SIPJ;</li> <li>-Tecnologias previstas nas parcerias formalizadas – Ideare e SAIC;</li> <li>-Tecnologias entregues - Ideare;</li> <li>-Tecnologias licenciadas – SLE, consulta à UD;</li> <li>-Tecnologias adotadas - MAA, consulta à UD;</li> <li>-Temas/portfólios de interação com a Embrapa - Ideare;</li> <li>-Parcerias formalizadas com outras UD's (quais) - SAIC;</li> <li>-Valor global das parcerias - SAIC;</li> <li>-Valor financeiro aportado pelo parceiro - SAIC;</li> <li>-Valor não financeiro aportado (e natureza deste: mão de obra, infraestrutura) - SAIC;</li> <li>-Valor financeiro aportado pela Embrapa - SAIC;</li> </ul>	40 h mensais de cinco Analistas A (Equipe do TCC)	PC Smartphone	<p>Sistemas corporativos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-SAIC</li> <li>-Gestec</li> <li>-Ideare</li> <li>-SLE</li> <li>-SIPJ</li> <li>-SEI</li> </ul> <p>Aplicativos de mensagem E-mail Whatsapp"</p>	-	Conjunto de filtros utilizados para a caracterização dos diferentes parceiros da Embrapa

	<p>-Valor não financeiro aportado pela Embrapa (e natureza deste: mão de obra, infraestrutura) - SAIC;</p> <p>-Natureza da parceria/instrumento jurídico (Termo de Confidencialidade, Acordo de Cooperação Técnica, Acordo de Cooperação Técnica e Financeira, Acordo de Cooperação Geral) - SAIC;</p> <p>-“Parceiros” preferenciais (líderes/responsáveis pelos acordos) - SAIC, Ideare;</p> <p>-Status das parcerias (ativas, inativas, rescindidas) - SAIC;</p> <p>-Dados cadastrais - SIPJ;</p> <p>-Contatos - SIPJ, SAIC;</p> <p>Estes filtros/dados serão validados com UDs early adopters, para que sejam reduzidos ao máximo, facilitando o desenvolvimento do sistema bem como a usabilidade do mesmo. Esta validação será realizada por meio de questionário encaminhado às 43 UDs e posterior consolidação deste com as UDs early adopters.</p>					
--	--	--	--	--	--	--

**Continuação Quadro 5** - Matriz 5W2H adaptada (1W 2H) para desenvolvimento da proposta utilizando mão de obra própria.

O que	Como	Quanto custa				Entregável (comprovante)
		Humanos (pessoas/perfil e tempo de dedicação)	Infraestrutura	TI	Financeiros	
3. Elaboração de questionário para cadastro de potenciais parceiros	1- Selecionar os dados de identificação que deverão compor o questionário 2- Inserir na forma de descrição dos campos a serem preenchidos os filtros identificados na Atividade 2 e dados relacionados a qualificação parcial do parceiro, considerando area de atuação, potenciais escopos de trabalho, capacidades e interesses de parceria.	8 h de três analistas A 8 h de dois pesquisadores A	PC Sala de reunião	E-mail Whatsapp Google meet Google forms	-	Documento elaborado com questionário de cadastro contendo todas as requisições necessarias para sua efetividade e implementação.
4. Indicação e validação de KPIs (key performance indicators)	1. Mapear a cadeia de valor do processo; 2. Delimitar de forma clara os objetivos do processo; 3. Descrever os indicadores; 4. Definir a fórmula de cálculo; 5. Definir responsáveis pela apuração dos indicadores e periodicidade; 6. Definir metas de alcance de resultado; 7. Avaliar o custo para levantamento das informações; 8. Implementar indicadores com custo razoável e que melhor retratem o processo e o alcance dos objetivos do processo de prospecção de parcerias.	12h de três analistas A 12 h de dois pesquisadores A	PC Sala de reunião	E-mail Whatsapp Google meet Google forms	-	Plano de controle de indicadores definido

**Continuação Quadro 5** - Matriz 5W2H adaptada (1W 2H) para desenvolvimento da proposta utilizando mão de obra própria.

O que	Como	Quanto custa			Entregável (comprovante)	
		Humanos (pessoas/perfil e tempo de dedicação)	Infraestrutura	TI		Financeiros
5. Desenvolvimento do sistema digital	<p>A execução dessa atividade seguirá a seguinte ordem:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Construção do fluxo do processo</li> <li>2. Preenchimento e encaminhamento do Documento Oficializador de Demanda (DOD) à Gerência de Tecnologia da Informação (GTI)</li> <li>3. Definição da arquitetura da solução</li> <li>4. Termo de abertura do projeto</li> <li>5. Termo de visão</li> <li>6. Definição dos requisitos do software</li> <li>7. Definição de linguagem de programação e repositórios utilizados (projeto de sistema)</li> <li>8. Programação</li> <li>9. Validação dos módulos e da versão Alfa pelo demandante</li> <li>10. Realização de ajustes no sistema e disponibilização da versão Beta (teste)</li> </ol>	1080 h de um analista B do GTI (necessário dois profissionais por três meses)	PC Sala de reunião	<p>Sistemas corporativos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-SAIC</li> <li>-Gestec</li> <li>-Ideare</li> <li>-SLE</li> <li>-SIPJ</li> <li>-SEI</li> </ul> <p>Aplicativos de mensagem E-mail Whatsapp</p>	-	Documento elaborado com questionário de cadastro contendo todas as requisições necessárias para sua efetividade e implementação.

**Continuação Quadro 5** - Matriz 5W2H adaptada (1W 2H) para desenvolvimento da proposta utilizando mão de obra própria.

6. Validação do sistema pelos early adopters	A versão Beta do sistema será disponibilizada para o mesmo grupo entrevistado na Etapa 2 deste trabalho. Este grupo usará o sistema durante 3 meses. A equipe do TCC, mais representante do GTI, realizarão encontros mensais com cada um dos usuários, buscando identificar funções (filtros) mais utilizados (e também os não utilizados) e captarão a impressão do usuário quanto a falhas/carências e melhorias necessárias no sistema, tanto no que diz respeito ao software em si quanto à sua curadoria.	20 h mensais de cinco Analistas A (Equipe do TCC)	PC Smartphone	E-mail Whatsapp Google meet Google forms	-	Memórias de reunião; Questionário respondido pelas UDs early adopters
7. Realização de ajustes, de acordo com as necessidades dos usuários	A execução dessa atividade seguirá a seguinte ordem: 1. Definição dos novos requisitos do software 2. Programação	40 h mensais de um analista B do GTI (programador)	PC	Sistemas corporativos: -SAIC -Gestec -Ideare -SLE -SIPJ -SEI	-	Versão de uso do sistema
8. Disponibilização do sistema para os clientes	Após as etapas de validação alfa (restrita) e beta (ampla) com usuários, a versão de uso do sistema será disponibilizada na Intranet da Embrapa pela equipe do GTI. Para isso, o sistema será transferido do ambiente de homologação para o ambiente de produção.	-	PC	-	-	Sistema disponível na Intranet
9. Disponibilização do questionário elaborado na atividade 3 no Portal da Embrapa na internet	Após as etapas de validação alfa (restrita) e beta (ampla) com usuários, a versão de uso do formulário será disponibilizada na página da Embrapa pela equipe do GTI.	-	PC	-	-	Formulário disponível na página da Embrapa

Fonte: elaborado pelos autores (2024).

**Quadro 6** - Matriz 5W2H adaptada (1W 2H) para implementação da proposta utilizando mão de obra própria.

O que	Como	Quanto custa			Entregável (comprovante)	
		Humanos (pessoas/perfil e tempo de dedicação)	Infraestrutura	TI		Financeiros
1. Capacitação do usuário	1. Trilha de aprendizagem na Intranet 2. Curso online na plataforma e-Campo	20 h mensais de seis Analistas A (Equipe do TCC + Representante da DENE)	PC	Sistemas corporativos: -SEI -Intranet -Moodle AVA Embrapa	-	1. Trilha de aprendizagem na intranet da Embrapa; 2. Curso online disponível na plataforma e-Campo.
2. Curadoria das informações	1. Suporte aos usuários através dos canais de atendimento corporativos; 2. Acompanhamento e gestão do funcionamento do sistema"	20 h de Analistas da GPAR	PC	Sistemas corporativos: -SEI -Intranet -Próprio Sistema de Gestão		1. Manual de uso do sistema; 2. Página na intranet com informações sobre o sistema; Relatórios disponibilizados para a Diretoria e Gestão.
3. Gestão do sistema	"1. Levantar os perfis necessários para a formação da equipe; 2. Realizar a gestão do contrato com os desenvolvedores do sistema; 3. Definir controles para o monitoramento e avaliação dos dados disponíveis no sistema; 4. Definir canal de interação com os usuários do sistema"	20 h de Analistas da GPAR	PC	Sistemas corporativos: -SEI -Intranet -Próprio Sistema de Gestão		1. Manual de uso do sistema; 2. Página na intranet com informações sobre o sistema; Relatórios disponibilizados para a Diretoria e Gestão.

**Quadro 6** - Matriz 5W2H adaptada (1W 2H) para implementação da proposta utilizando mão de obra própria.

O que	Como	Quanto custa				Entregável (comprovante)
		Humanos (pessoas/perfil e tempo de dedicação)	Infraestrutura	TI	Financeiros	
4. Campanha de comunicação direcionada para novos parceiros	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Criar Grupo de Trabalho para a Gestão da Comunicação do Sistema;</li> <li>2. Planejar Plano de Comunicação do Sistema;</li> <li>3. Executar as ações de comunicação previstas no Plano.</li> </ol>	10h de quatro Analistas de Comunicação	PC	Sistemas corporativos: - Portal Embrapa - Redes Sociais	-	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Peças de comunicação para Redes Sociais;</li> <li>2. Matérias e informativos divulgados via canais oficiais e mailings da Embrapa e das Unidades.</li> </ol>
5. Coleta e análise de KPIs	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Descrever os indicadores;</li> <li>2. Definir a fórmula de cálculo;</li> <li>3. Definir responsáveis pela apuração dos indicadores e periodicidade;</li> <li>4. Definir metas e níveis de qualidade;</li> <li>5. Implementar indicadores com custo razoável e que melhor retratem a usabilidade e performance do sistema.</li> </ol>	8h de Analistas da GPAR	-	PC	-	Plano de controle de indicadores definido

Fonte: elaborado pelos autores (2024).

**Quadro 7** - Matriz 5W2H adaptada (5W) para desenvolvimento da proposta com mão de obra própria e contratação de serviço de terceiro/programação.

O que	Por que	Onde	Quem	Quando	
				Início (mês em relação ao início do projeto)	Duração (meses)
1. Análise de riscos, especialmente aqueles vinculados ao compartilhamento de informações de parceiras e de parceiros com todas as UDs	Os acordos celebrados, em sua maioria, apresentam dados sensíveis, sejam eles com relação aos dados pessoais atores envolvidos que podem ser regidos pela LGPD, sejam questões de desenvolvimento de soluções que estão relacionados a propriedade intelectual/segredo industrial ou estratégia de mercado das empresas e da própria Embrapa. As informações que serão compartilhadas precisam passar também por uma curadoria e análise das instâncias competentes.	Ambiente virtual	GRC/DEGG Agentes de TT/ Equipe do TCC	1	1

**Continuação Quadro 7** - Matriz 5W2H adaptada (5W) para desenvolvimento da proposta com mão de obra própria e contratação de serviço de terceiro/programação.

O que	Por que	Onde	Quem	Quando	
				Início (mês em relação ao início do projeto)	Duração (meses)
2. Identificação e validação de filtros geradores do perfil do parceiro	<p>"Alguns dos remédios que serão entregues por meio da solução proposta (Sistema corporativo integrado de dados de parceiros) são:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Qualificação de parceiros, com os aportes oferecidos aos projetos;</li> <li>-Qualificação de parcerias, com indicação de gestor técnico;</li> <li>-Informações sobre parcerias pregressas com todas as UDs e UCs; além de</li> <li>-Banco de novos potenciais parceiros.</li> </ul> <p>Mas tudo isso deve ser entregue de forma que os seguintes ganhos sejam oportunizados:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Maior eficiência no processo de prospecção de parceiros para codesenvolvimento tecnológico;</li> <li>-Menor risco assumido em parcerias, a partir da caracterização (perfil) de cada parceiro.</li> </ul> <p>Uma das premissas assumidas pelo grupo na construção de sua proposta de solução foi que esta ""deve ser fácil de implementar nas UDs: deve considerar e integrar os sistemas e saberes já instalados, não gerando mais trabalho às equipes"". Assim, invés de criarmos novos campos a serem preenchidos pelos usuários da solução, devemos trabalhar com as bases de dados já existentes e disponíveis nos diversos sistemas corporativos já existentes. Por isso, falamos aqui na identificação e não no</p>	Ambiente virtual	Equipe do TCC	2	2

	<p>desenvolvimento de novos filtros (dados). Porém, não esquecemos que a intenção é desenvolver uma solução centrada no usuário (profissional de Transferência de Tecnologia das nossas Unidades Descentralizadas de pesquisa). Por isso, incluímos nesta ação uma fase de validação destes filtros, buscando manter somente aqueles que contribuam com os aliviadores de dores e criadores de ganho pretendidos.</p> <p>Os filtros selecionados devem responder, no mínimo, às seguintes questões:</p> <p>- Quais resultados foram prometidos no relacionamento com o parceiro em questão? Qual o status destes resultados (entregues, não entregues)? Quais tecnologias foram desenvolvidas com este parceiro? Qual o status destas tecnologias (transferidos, descontinuados)? Qual a maturidade (TRL) destas tecnologias? Quais projetos foram/estão sendo executados com este parceiro? Qual é a equipe técnica envolvida, tanto pela Embrapa quanto pelo parceiro? Quem é o responsável técnico pela parceria, na Embrapa? Qual o vínculo destes projetos à programação da Embrapa (Objetivos estratégicos, Metas estratégicas, Portfólio, desafios para inovação)? Qual é o montante de recursos financeiros aportados pela Embrapa e pelo parceiro? Qual é o montante de recursos financeiros captados, via exploração comercial das tecnologias desenvolvidas com este parceiro? Quais UDs cooperaram/cooperam com este parceiro?"</p>				
<p>3. Elaboração de questionário para cadastro de potenciais parceiros</p>	<p>O recebimento de manifestação de potenciais parceiros de forma estruturada também foi uma necessidade observada ao longo do desenvolvimento do projeto. Para o recebimento estruturado e já considerando os filtros definidos nas demais etapas desse projeto, se faz necessária a elaboração de um questionário de cadastro com os campos devidamente endereçados para identificação das potenciais sinergias de trabalho, capacidades do parceiro e interesses junto a Embrapa.</p>	<p>Ambiente virtual</p>	<p>GPAR/SPIN</p>	<p>4</p>	<p>2</p>

**Continuação Quadro 7** - Matriz 5W2H adaptada (5W) para desenvolvimento da proposta com mão de obra própria e contratação de serviço de terceiro/programação.

O que	Por que	Onde	Quem	Quando	
				Início (mês em relação ao início do projeto)	Duração (meses)
4. Indicação e validação de KPIs (key performance indicators)	Os KPIs são fundamentais para avaliação do processo e a indicação de pontos de melhorias. Isto permite que as equipes sigam buscando o aperfeiçoamento do processo, com ganhos de eficiência e eficácia. Considerando a heterogeneidade dos processos de prospecção de parceiros na Empresa conforme as cadeias e nichos de mercado que as UD's trabalham, os KPIs e indicadores de referência podem ser comparados ao longo do tempo com os resultados da própria UD.	Ambiente virtual	GPAR/SPIN	2	2
5. Contratação de pessoa jurídica	Normalmente, a Gerência de Tecnologia da Informação, se encontra sobrecarregada, priorizando, anualmente, o desenvolvimento de um pequeno número de novos sistemas. Assim, como solução alternativa para este problema, podemos realizar a contratação de pessoa jurídica para o desenvolvimento do programa de computador.	Ambiente virtual	SGCP/GAC	6	3
6. Desenvolvimento do sistema digital	A proposta de valor (Acesso facilitado e unificado de informações e dados de parceiros progressos e potenciais) será entregue por meio de um "Sistema digital corporativo". Um sistema corporativo que unifique as informações necessárias para que as UD's executem o seu trabalho de prospecção, formalização e gestão de parcerias de forma mais eficaz e eficiente. Portanto, esta é a atividade central de todo o projeto. Todas as demais atividades orbitam ao redor desta, contribuindo para que o sistema cumpra com as expectativas dos seus usuários.	Ambiente virtual	PJ contratada (empresa de software)	9	3

**Continuação Quadro 7** - Matriz 5W2H adaptada (5W) para desenvolvimento da proposta com mão de obra própria e contratação de serviço de terceiro/programação.

O que	Por que	Onde	Quem	Quando	
				Início (mês em relação ao início do projeto)	Duração (meses)
7. Validação do sistema pelos early adopters	<p>"O grupo, desde o início, trabalhou para que a solução proposta fosse desenvolvida de forma centrada no seu usuário. Isso fica evidente a partir das entregas já realizadas (value proposition canvas e business model canvas), que só foram construídos após a entrevista com 10 representantes de 8 UDs (correspondendo à 18% das UDs da Embrapa). E é assim que pretendemos seguir: centrados no usuário.</p> <p>Os modelos clássicos de curva de adoção indicam que cerca de 2,5% dos adotantes da tecnologia em questão, se encontram no estrato dos ""entusiastas"". Estes, além de adotarem a solução antes dos demais, se constituem em excelentes evangelizadores, ajudando sobremaneira na difusão da mesma. Normalmente, já desenvolveram soluções alternativas para os problemas que pretendemos resolver (a contratação de um sistema CRM, ou o desenvolvimento de um sistema caseiro, por exemplo, são bons indicativos disso). Cerca de 13,5% dos adotantes se encontram no estrato dos ""visionários"". Estes são os ditos ""early adopters"" e se caracterizam por serem aqueles afeitos à novidades.</p> <p>Estes dois estratos serão o público-alvo para a execução desta atividade."</p>	Ambiente virtual	"Equipe do TCC PJ contratada (empresa de software)"	12	3

**Continuação Quadro 7** - Matriz 5W2H adaptada (5W) para desenvolvimento da proposta com mão de obra própria e contratação de serviço de terceiro/programação.

8. Realização de ajustes no sistema	O desenvolvimento de qualquer solução centrada no usuário, implica em uma revisitação constante à solução desenvolvida e entregue. Portanto, para que o sistema seja utilizado pelo nosso público alvo, aliviando as dores e cumprindo com as expectativas destas, realizada a atividade 6, deveremos realizar os ajustes necessários no mesmo, antes de disponibilizarmos a solução para além das UD's "entusiastas" e "early adopters"	Ambiente virtual	"Equipe do TCC PJ contratada (empresa de software)"	15	1
9. Disponibilização do sistema para os clientes	A partir do momento em que o sistema estiver pronto para iniciar sua operação, será fundamental disponibilizá-lo aos usuários tão logo seja possível. Assim, os processos de captação de potenciais parcerias com as empresas que já desenvolvem trabalhos com a Embrapa poderão ser iniciados pelas Unidades.	Ambiente virtual	GTI	16	1
10. Disponibilização do questionário elaborado na atividade 3 no Portal da Embrapa na internet	Da mesma forma que o sistema, a oportunidade de aproximação com potenciais parceiros via formulário no portal da Embrapa também deve ser disponibilizada assim que possível. Esse contato rápido e minimamente qualificado oportunizará a negociação de parcerias inéditas. Além disso, essa ferramenta será muito relevante para as unidades que trabalham com cadeias menos organizadas e/ou em locais com menor disponibilidade de empresas para parceria, assim como para as empresas que não tem conhecimento das diferentes formas de desenvolver trabalhos com a Embrapa.	Ambiente virtual	GTI	16	1

Fonte: elaborado pelos autores (2024).

**Quadro 8** - Matriz 5W2H adaptada (5W) para implementação da proposta com mão de obra própria e contratação de serviço de terceiro/programação.

O que	Por que	Onde	Quem	Quando	
				Início (mês em relação ao início do projeto)	Duração (meses)
1. Capacitação do usuário	A utilização adequada da ferramenta é fundamental para o sucesso do sistema e do projeto como um todo. Para tanto, os usuários devem conhecer seus princípios, estrutura, funcionalidades e compreender os benefícios de utilizá-lo para melhorar suas atividades de trabalho.	Ambiente virtual	Equipe do TCC DENE/GPAR	16	9
2. Curadoria das informações	É necessário que o tipo e a qualidade das informações inseridas no sistema, bem como a melhor forma de disponibilizá-las, sejam criteriosamente organizadas, para que os usuários do sistema tenham a segurança de utilizá-las com segurança e de forma adequada.	Ambiente virtual	DENE/GPAR (gestor do sistema)	16	9
3. Gestão do sistema	Uma gestão eficiente e eficaz do sistema busca garantir que a arquitetura do sistema e os dados gerados tenham qualidade para permitir o alcance dos objetivos no relacionamento com os parceiros e no desenvolvimento tecnológico. Deve haver uma boa interação com os usuários, uma vez que a qualidade dos dados dependerá diretamente da qualidade e da integridade das informações postas pelos usuários sobre a qualificação das parcerias.	Ambiente virtual	DENE/GPAR (gestor do sistema)	16	9

**Continuação Quadro 8** - Matriz 5W2H adaptada (5W) para implementação da proposta com mão de obra própria e contratação de serviço de terceiro/programação.

<p>4. Campanha de comunicação direcionada para novos parceiros</p>	<p>A participação dos parceiros externos é essencial para que o sistema seja alimentado e funcione, de modo a atingir o objetivo de sua criação. É necessário que esses atores tenham clareza do processo de aproximação e estabelecimento de relacionamento com a Embrapa, de forma simples e descomplicada, através de uma linguagem que não seja específica da Embrapa.</p>	<p>Portal Embrapa</p>	<p>DENE/GPAR e SUCOM/SPM, com apoio de profissionais das UDs</p>	<p>16</p>	<p>9</p>
<p>5. Coleta e análise de KPIs</p>	<p>Para que o sistema seja constantemente aprimorado, é necessário que indicadores de performance estejam disponíveis em tempo real.</p>	<p>Ambiente virtual</p>	<p>DENE/GPAR (gestor do sistema)</p>	<p>16</p>	<p>9</p>

Fonte: elaborado pelos autores (2024).

**Quadro 9** - Matriz 5W2H adaptada (1W 2H) para desenvolvimento da proposta com mão de obra própria e contratação de serviço de terceiro/programação.

O que	Como	Quanto custa				Entregável (comprovante)
		Humanos (pessoas/perfil e tempo de dedicação)	Infraestrutura	TI	Financeiros	
1. Análise de riscos, especialmente aqueles vinculados ao compartilhamento de informações de parceiras e de parceiros com todas as UDs	Identificar os dados e informações que serão disponibilizados usando como fonte nossos sistemas corporativos. Realizar análise conjunta considerando dois aspectos principais: 1- dados dos parceiros e 2- dados e informações das parcerias. As análises deverão ser analisadas de acordo com a expertises das equipes técnicas envolvidas.	12h de três analistas A 12 h de dois pesquisadores A	PC, Sala de reunião	E-mail Whatsapp Google meet Google forms	não há custo	Análise de risco realizada sobre todos os aspectos apontados na análise prévia.

**Continuação Quadro 9** - Matriz 5W2H adaptada (1W 2H) para desenvolvimento da proposta com mão de obra própria e contratação de serviço de terceiro/programação.

O que	Como	Quanto custa			Entregável (comprovante)	
		Humanos (pessoas/perfil e tempo de dedicação)	Infraestrutura	TI		Financeiros
2. Identificação e validação de filtros geradores do perfil do parceiro	<p>Ainda na Etapa 1 deste trabalho, identificamos os seguintes dados existentes em nossos sistemas corporativos relacionados aos nossos parceiros e que serão utilizados para o desenvolvimento de diferentes filtros. Estes filtros serão utilizados pelos usuários na busca por parceiros que atendam às características desejadas e que melhor complementem as necessidades da Unidade</p> <p>Descentralizada:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Natureza jurídica – SIPJ;</li> <li>-Tecnologias previstas nas parcerias formalizadas – Ideare e SAIC;</li> <li>-Tecnologias entregues - Ideare;</li> <li>-Tecnologias licenciadas – SLE, consulta à UD;</li> <li>-Tecnologias adotadas - MAA, consulta à UD;</li> <li>-Temas/portfólios de interação com a Embrapa - Ideare;</li> <li>-Parcerias formalizadas com outras UD's (quais) - SAIC;</li> <li>-Valor global das parcerias - SAIC;</li> <li>-Valor financeiro aportado pelo parceiro - SAIC;</li> <li>-Valor não financeiro aportado (e natureza deste: mão de obra, infraestrutura) - SAIC;</li> <li>-Valor financeiro aportado pela Embrapa - SAIC;</li> </ul>	40 h mensais de cinco Analistas A (Equipe do TCC)	PC Smartphone	<p>Sistemas corporativos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-SAIC</li> <li>-Gestec</li> <li>-Ideare</li> <li>-SLE</li> <li>-SIPJ</li> <li>-SEI</li> </ul> <p>Aplicativos de mensagem E-mail Whatsapp"</p>	-	Conjunto de filtros utilizados para a caracterização dos diferentes parceiros da Embrapa

	<p>-Valor não financeiro aportado pela Embrapa (e natureza deste: mão de obra, infraestrutura) - SAIC;</p> <p>-Natureza da parceria/instrumento jurídico (Termo de Confidencialidade, Acordo de Cooperação Técnica, Acordo de Cooperação Técnica e Financeira, Acordo de Cooperação Geral) - SAIC;</p> <p>-“Parceiros” preferenciais (líderes/responsáveis pelos acordos) - SAIC, Ideare;</p> <p>-Status das parcerias (ativas, inativas, rescindidas) - SAIC;</p> <p>-Dados cadastrais - SIPJ;</p> <p>-Contatos - SIPJ, SAIC;</p> <p>Estes filtros/dados serão validados com UDs early adopters, para que sejam reduzidos ao máximo, facilitando o desenvolvimento do sistema bem como a usabilidade do mesmo. Esta validação será realizada por meio de questionário encaminhado às 43 UDs e posterior consolidação deste com as UDs early adopters.</p>					
--	--	--	--	--	--	--

**Continuação Quadro 9** - Matriz 5W2H adaptada (1W 2H) para desenvolvimento da proposta utilizando mão de obra própria.

O que	Como	Quanto custa				Entregável (comprovante)
		Humanos (pessoas/perfil e tempo de dedicação)	Infraestrutura	TI	Financeiros	
3. Elaboração de questionário para cadastro de potenciais parceiros	1- Selecionar os dados de identificação que deverão compor o questionário 2- Inserir na forma de descrição dos campos a serem preenchidos os filtros identificados na Atividade 2 e dados relacionados a qualificação parcial do parceiro, considerando area de atuação, potenciais escopos de trabalho, capacidades e interesses de parceria.	8 h de três analistas A 8 h de dois pesquisadores A	PC Sala de reunião	E-mail Whatsapp Google meet Google forms	-	Documento elaborado com questionário de cadastro contendo todas as requisições necessárias para sua efetividade e implementação.
4. Indicação e validação de KPIs (key performance indicators)	1. Mapear a cadeia de valor do processo; 2. Delimitar de forma clara os objetivos do processo; 3. Descrever os indicadores; 4. Definir a fórmula de cálculo; 5. Definir responsáveis pela apuração dos indicadores e periodicidade; 6. Definir metas de alcance de resultado; 7. Avaliar o custo para levantamento das informações; 8. Implementar indicadores com custo razoável e que melhor retratem o processo e o alcance dos objetivos do processo de prospecção de parcerias.	12h de três analistas A 12 h de dois pesquisadores A	PC Sala de reunião	E-mail Whatsapp Google meet Google forms	-	Plano de controle de indicadores definido

**Continuação Quadro 9** - Matriz 5W2H adaptada (1W 2H) para desenvolvimento da proposta utilizando mão de obra própria.

O que	Como	Quanto custa				Entregável (comprovante)
		Humanos (pessoas/perfil e tempo de dedicação)	Infraestrutura	TI	Financeiros	
5. Contratação de pessoa jurídica	A Supervisão de Gestão de Compras realizará o processo de chamamento, seleção e contratação de empresa para a prestação do serviço de desenvolvimento de um programa de computador, respeitando a Resolução do Conselho de Administração da Embrapa Nº 227 de 21 de Março de 2024	40 h de um analista da SGCP/GAC	PC	Site corporativo da Embrapa SEI DOU SAIC	-	Contrato com empresa prestadora do serviço
6. Desenvolvimento do sistema digital	Através do entendimento do prestador de serviços das demandas da Embrapa e utilização de seus conhecimentos e ferramentas próprias	Programador contratado	PC	Sistemas corporativos: -SAIC -Gestec -Ideare -SLE -SIPJ -SEI Aplicativos de mensagem: -E-mail -Whatsapp	R\$126.000,00	Versão Alfa do sistema Versão Beta do sistema

**Continuação Quadro 9** - Matriz 5W2H adaptada (1W 2H) para desenvolvimento da proposta com mão de obra própria e contratação de serviço de terceiro/programação.

O que	Como	Quanto custa			Entregável (comprovante)	
		Humanos (pessoas/perfil e tempo de dedicação)	Infraestrutura	TI		Financeiros
7. Validação do sistema pelos early adopters	A versão Alfa do sistema será disponibilizada para o mesmo grupo entrevistado na Etapa 2 deste trabalho. Este grupo usará o sistema durante 3 meses. A equipe do TCC, mais representante do GTI, realizarão encontros mensais com cada um dos usuários, buscando identificar funções (filtros) mais utilizados (e também os não utilizados) e captarão a impressão do usuário quanto a falhas/carências e melhorias necessárias no sistema, tanto no que diz respeito ao software em si quanto à sua curadoria.	20 h mensais de cinco Analistas A (Equipe do TCC) + Programador contratado	PC Smartphone	-E-mail -Whatsapp -Google meet -Google forms	-	Memórias de reunião Questionário respondido pelas UDs early adopters
8. Realização de ajustes no sistema	A execução dessa atividade seguirá a seguinte ordem: 1. Definição dos novos requisitos do software 2. Programação	Programador contratado	PC	Sistemas corporativos: -SAIC -Gestec -Ideare -SLE -SIPJ -SEI	-	Versão de uso do sistema

**Continuação Quadro 9** - Matriz 5W2H adaptada (1W 2H) para desenvolvimento da proposta com mão de obra própria e contratação de serviço de terceiro/programação.

O que	Como	Quanto custa				Entregável (comprovante)
		Humanos (pessoas/perfil e tempo de dedicação)	Infraestrutura	TI	Financeiros	
9. Disponibilização do sistema para os clientes	Após as etapas de validação alfa (restrita) e beta (ampla) com usuários, a versão de uso do sistema será disponibilizada na Intranet da Embrapa pela equipe do GTI. Para isso, o sistema será transferido do ambiente de homologação para o ambiente de produção.	GTI + Programador contratado	PC		-	Sistema disponível na Intranet
10. Disponibilização do questionário elaborado na atividade 3 no Portal da Embrapa na internet	Após as etapas de validação alfa (restrita) e beta (ampla) com usuários, a versão de uso do formulário será disponibilizada na página da Embrapa pela equipe do GTI.	-	PC	-	-	Formulário disponível na página da Embrapa

Fonte: elaborado pelos autores (2024).

**Quadro 10** - Matriz 5W2H adaptada (1W 2H) para implementação da proposta com mão de obra própria e contratação de serviço de terceiro/programação.

O que	Como	Quanto custa			Entregável (comprovante)	
		Humanos (pessoas/perfil e tempo de dedicação)	Infraestrutura	TI		Financeiros
1. Capacitação do usuário	1. Trilha de aprendizagem na Intranet 2. Curso online na plataforma e-Campo	20 h mensais de seis Analistas A (Equipe do TCC + Representante da DENE)	PC	Sistemas corporativos: -SEI -Intranet -Moodle AVA Embrapa	-	1. Trilha de aprendizagem na intranet da Embrapa; 2. Curso online disponível na plataforma e-Campo.
2. Curadoria das informações	1. Suporte aos usuários através dos canais de atendimento corporativos; 2. Acompanhamento e gestão do funcionamento do sistema"	20 h de Analistas da GPAR	PC	Sistemas corporativos: -SEI -Intranet -Próprio Sistema de Gestão		1. Manual de uso do sistema; 2. Página na intranet com informações sobre o sistema; Relatórios disponibilizados para a Diretoria e Gestão.
3. Gestão do sistema	"1. Levantar os perfis necessários para a formação da equipe; 2. Realizar a gestão do contrato com os desenvolvedores do sistema; 3. Definir controles para o monitoramento e avaliação dos dados disponíveis no sistema; 4. Definir canal de interação com os usuários do sistema"	20 h de Analistas da GPAR	PC	Sistemas corporativos: -SEI -Intranet -Próprio Sistema de Gestão		1. Manual de uso do sistema; 2. Página na intranet com informações sobre o sistema; Relatórios disponibilizados para a Diretoria e Gestão.

**Continuação Quadro 10** - Matriz 5W2H adaptada (1W 2H) para implementação da proposta utilizando mão de obra própria.

O que	Como	Quanto custa				Entregável (comprovante)
		Humanos (pessoas/perfil e tempo de dedicação)	Infraestrutura	TI	Financeiros	
4. Campanha de comunicação direcionada para novos parceiros	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Criar Grupo de Trabalho para a Gestão da Comunicação do Sistema;</li> <li>2. Planejar Plano de Comunicação do Sistema;</li> <li>3. Executar as ações de comunicação previstas no Plano.</li> </ol>	10h de quatro Analistas de Comunicação	PC	Sistemas corporativos: - Portal Embrapa - Redes Sociais	-	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Peças de comunicação para Redes Sociais;</li> <li>2. Matérias e informativos divulgados via canais oficiais e mailings da Embrapa e das Unidades.</li> </ol>
5. Coleta e análise de KPIs	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Descrever os indicadores;</li> <li>2. Definir a fórmula de cálculo;</li> <li>3. Definir responsáveis pela apuração dos indicadores e periodicidade;</li> <li>4. Definir metas e níveis de qualidade;</li> <li>5. Implementar indicadores com custo razoável e que melhor retratem a usabilidade e performance do sistema.</li> </ol>	8h de Analistas da GPAR	-	PC	-	Plano de controle de indicadores definido

Fonte: elaborado pelos autores (2024).

A fim de evidenciar e sistematizar os entregáveis desta fase, apresentamos a seguir o Quadro 11.

**Quadro 11** - Entregáveis da fase de desenvolvimento e implementação do projeto.

1. Documento contendo a análise de risco realizada sobre os aspectos de LGPD, propriedade industrial e estratégia de mercado.
2. Conjunto de filtros utilizados para a caracterização dos diferentes parceiros da Embrapa. <b>Exclusão:</b> Informações como problemas ocorridos durante a parceria não serão descritos.
3. Documento elaborado com questionário de cadastro contendo todas as requisições necessárias para sua efetividade e implementação.
4. Plano de controle de indicadores definido
5. Versões Alfa e Beta do sistema
6. Memórias de reunião Questionário respondido pelas UDs <i>early adopters</i>
7. Versão de uso do sistema
8. Sistema disponível na Intranet
9. Formulário para captação de potenciais parceiros disponível na página da Embrapa
10. Em caso de contratação de serviço de terceiros: Contrato com empresa prestadora do serviço
11. Trilha de aprendizagem na intranet da Embrapa e Curso online disponível na plataforma e-Campo.
12. Manual de uso do sistema e Página na intranet com informações sobre o sistema; Relatórios disponibilizados para a Diretoria e Gestão.
13. Em caso de contratação de serviço de terceiros: Contrato de desenvolvimento do sistema gerado; Sistema em produção em pleno funcionamento.
14. Peças de comunicação para Redes Sociais e Materiais informativos divulgados via canais oficiais e mailings da Embrapa e das Unidades.

Fonte: elaborado pelos autores (2024).

Os *inputs* necessários para a implementação do projeto, além dos recursos humanos e financeiros, são as bases de dados que consistem em nossos sistemas internos. Essas bases

serão a fonte de informações que o sistema integrado acessará para, a partir do conjunto de filtros, prover de forma rápida e eficiente as informações para nosso cliente interno, o agente de Transferência de Tecnologia.

As bases de dados, assim como os dados necessários para a execução do projeto, com a respectiva fonte, são listadas no quadro 12.

**Quadro 12** - Sistema corporativo e informações a serem extraídas para execução do projeto.

<b>Sistema corporativo</b>	<b>Informação a ser extraída</b>
SIPJ	Natureza jurídica Dados cadastrais Contatos
SAIC	Contatos Tecnologias previstas nas parcerias formalizadas Parcerias formalizadas com outras UD's Valor global das parcerias Valor financeiro aportado pelo parceiro Valor não financeiro aportado (e natureza deste: mão de obra, infraestrutura) Valor financeiro aportado pela Embrapa Valor não financeiro aportado pela Embrapa (e natureza deste: mão de obra, infraestrutura) Natureza da parceria/instrumento jurídico (Termo de Confidencialidade, Acordo de Cooperação Técnica, Acordo de Cooperação Técnica e Financeira, Acordo de Cooperação Geral) Parceiros preferenciais (líderes/responsáveis pelos acordos) Status das parcerias (ativas, inativas, rescindidas)
Ideare	Tecnologias previstas nas parcerias formalizadas Tecnologias entregues Temas/portfólios de interação com a Embrapa Parceiros preferenciais (líderes/responsáveis pelos acordos)
SLE	Tecnologias licenciadas
Córtex/MAA	Tecnologias adotadas

Fonte: elaborado pelos autores (2024).

Os recursos humanos identificados como necessários para implementação do projeto, além da equipe do próprio projeto, estão indicados na matriz 5W2H de acordo com as atividades que deverão ser desempenhadas pelos mesmos. O custo de mão de obra própria, duração da atividade e custo total do projeto em caso de contratação de serviço de terceiro são apresentados no Quadro 13. Os custos foram calculados utilizando como base na Resolução do Diretor-Executivo - DENE Nº 6, de 7 de agosto de 2023.

**Quadro 13** - Custos de mão de obra própria para execução do projeto considerando desenvolvimento integral e custo de desenvolvimento em caso de contratação de serviço de terceiro.

<b>Humanos (pessoas/perfil e tempo de dedicação)</b>	<b>Número de horas</b>	<b>Custo - mão de obra própria</b>	<b>Custo - mão de obra própria e contratação de serviço de terceiro/programação</b>
Analista A - área de transferência de tecnologia e negócios	840	<b>166.664,40</b>	<b>166.664,40</b>
Pesquisador A - área de transferência de tecnologia e negócios	80	<b>23.988,80</b>	<b>23.988,80</b>
Analista B - programador do GTI	1180	<b>185.271,80</b>	<b>0.00</b>
Analista A- SGCP/GAC	40	<b>7.936,40</b>	<b>7.936,40</b>
Analista A - DENE	40	<b>7.936,40</b>	<b>7.936,40</b>
Analista A - Área de comunicação	400	<b>79.364,00</b>	<b>79.364,00</b>
Serviço de terceiros (Pessoa Jurídica) - programação	0	<b>0.00</b>	<b>126.000,00</b>
<b>Total geral (R\$)</b>		<b>471.161,80</b>	<b>411.890,00</b>

Fonte: elaborado pelos autores (2024).

O cronograma para implementação do projeto está de acordo com as atividades que podem ter sua execução sequencial ou, em alguns casos, paralelamente, conforme indicado nos Quadros 14 e 15. Conforme indicado anteriormente no Quadro 11, o marco de finalização é o atingimento daqueles entregáveis.

**Quadro 14** - Cronograma considerando a realização do projeto exclusivamente com mão de obra própria.

Etapa	Atividade	Ano 1												Ano 2											
		Mês												Mês											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Desenvolvimento	1. Análise de riscos	X																							
	2. Identificação e validação de filtros geradores do perfil do parceiro		X	X																					
	3. Elaboração de questionário para cadastro de potenciais parceiros				X	X																			
	4. Indicação e validação de KPIs		X	X																					
	5. Desenvolvimento do sistema digital						X	X	X																
	6. Validação do sistema pelos early adopters									X	X	X													

	7. Realização de ajustes, de acordo com as necessidades dos usuários											X														
	8. Disponibilização do sistema para os clientes											X														
	9. Disponibilização do questionário elaborado na atividade 3 no Portal da Embrapa na internet											X														

**Continuação Quadro 14** - Cronograma considerando a realização do projeto exclusivamente com mão de obra própria.

Etapa	Atividade	Ano 1												Ano 2											
		Mês												Mês											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Implementação	1. Capacitação do usuário												X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
	2. Curadoria das informações												X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
	3. Gestão do sistema												X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
	4. Campanha de comunicação												X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
	5. Coleta e análise de KPIs												X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	

Fonte: elaborado pelos autores (2024).

**Quadro 15** - Cronograma considerando a realização do projeto com mão de obra própria e contratação de serviço de terceiro/programação.

Etapa	Atividade	Ano 1												Ano 2											
		Mês												Mês											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Desenvolvimento	1. Análise de riscos	X																							
	2. Identificação e validação de filtros geradores do perfil do parceiro		X	X																					
	3. Elaboração de questionário para cadastro de potenciais parceiros				X	X																			
	4. Indicação e validação de KPIs		X	X																					
	5. Contratação de pessoa jurídica						X	X	X																
	6. Desenvolvimento do sistema digital									X	X	X													
	7. Validação do sistema pelos early adopters												X	X	X										
	8. Realização de ajustes no sistema																X	X	X	X	X	X	X	X	

	9. Disponibilização do sistema para os clientes															X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
	10. Disponibilização do questionário elaborado na atividade 3 no Portal da Embrapa na internet															X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

**Continuação Quadro 15.** Cronograma considerando a realização do projeto com mão de obra própria e contratação de serviço de terceiro/programação

Etapa	Atividade	Ano 1												Ano 2											
		Mês												Mês											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Implementação	1. Capacitação do usuário																X	X	X	X	X	X	X	X	X
	2. Curadoria das informações																X	X	X	X	X	X	X	X	X
	3. Gestão do sistema																X	X	X	X	X	X	X	X	X
	4. Campanha de comunicação																X	X	X	X	X	X	X	X	X
	5. Coleta e análise de KPIs																X	X	X	X	X	X	X	X	X

Fonte: elaborado pelos autores (2024).

## 8. CONSIDERAÇÕES FINAIS E PERSPECTIVAS FUTURAS

Naturalmente, para olhar para o futuro com maior acurácia é preciso compreender o passado, olhando com visão crítica e sistêmica o mesmo, para que o planejamento do futuro não só aprimore o que precisa ser aprimorado, mas também contemple um direcionamento preciso para evoluir na temática proposta.

Além da apresentação de uma solução viável e de baixo custo, com clara entrega de valor para as Unidades Descentralizadas que praticam parcerias para inovação aberta, deve ser destacado o caráter inovador no emprego de diferentes ferramentas utilizadas na estruturação de negócios, com foco no desenvolvimento de soluções centradas no usuário. Desde o princípio, a proposta aqui apresentada teve suas hipóteses validadas junto aos clientes preferenciais (agentes de TT das unidades de pesquisa). Isso permitiu com que a solução fosse remodelada antes de que fosse iniciado qualquer trabalho de construção da proposta de projeto de desenvolvimento. A metodologia aqui empregada, *per se*, pode ser considerada uma valiosa contribuição a Embrapa, servindo como modelo a ser empregado, especialmente, pelas suas Unidades Centrais, durante o processo de construção de novas soluções que darão suporte às unidades de pesquisa.

Durante o desenvolvimento deste projeto foi possível observar a necessidade e a importância de aprimorarmos a gestão dos dados de parceiros, e, em determinados aspectos, também das parcerias. A dispersão dos dados nos diversos sistemas corporativos implica em mais uso do recurso mais escasso e valioso da Embrapa, horas dos nossos empregados. Além disso, a ausência de uma centralização desses dados de forma a prover eficiência e rápida resposta quando requeridas por órgãos externos tem sido algo apontado como ponto de melhoria contínua. Deve-se, também, considerar que a integração que está sendo proposta cumpre com o objetivo de mitigação de riscos corporativos.

Outro ponto bastante relevante observado diz respeito à padronização para o recebimento de contato de potenciais parceiros. A proposta é que tenhamos esse recebimento de forma fácil, rápida e qualificada de potenciais demandas vindas de atuais e principalmente de futuros parceiros.

Por fim, mas não menos importante, o sistema integrado proposto poderá auxiliar as Unidades que operam com cadeias menos estruturadas ou em regiões com menor densidade de parceiros. Essas Unidades poderão acessar este banco de dados com objetivo de prospecção, contando com uma qualificação mínima para esse fim.

O cliente interno foi inicialmente focado no agente de TT, contudo sabemos que os pesquisadores desempenham um papel relevante nesse cenário. Com a publicidade das suas pesquisas e participações em eventos técnicos e científicos, os pesquisadores são muitas vezes a primeira forma de contato que os potenciais parceiros realizarão. Esse é um ponto a ser destacado e aprimorado, seja com a realização de um trabalho mais integrado entre TT e P&D, fazendo com que, de imediato, o agente de TT seja envolvido, seja a partir de uma contínua preparação dos pesquisadores para que esse contato possa ser mais qualificado. O objetivo é evitar que negociações sejam iniciadas sem os devidos embasamentos e em condições pouco favoráveis para a Embrapa. Esse olhar também contribui para a mitigação de riscos corporativos provenientes de parcerias estabelecidas sobre bases inadequadas. Portanto, em uma evolução do sistema pode ser desenhado tomando como base o pesquisador como cliente interno.

Em termos de evolução e complementação dos recursos do sistema, novas bases de dados podem ser adotadas, agregando informações relevantes e gerando maior valor ao sistema. Uma possibilidade futura, é a própria integração com a plataforma Agro-i em desenvolvimento na empresa. Ainda, considerando a possibilidade de o sistema ser desenvolvido no ambiente do Embrapa IO, este poderá contar com contribuições e até mesmo atualizações serem realizadas pelo grupo desenvolvedores de toda a Embrapa.

## 9. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BLANK, Steve; DORF, Bob. **Startup: Manual do Empreendedor**. Rio de Janeiro: Alta Books, 2014. 1ª ed. 572p.

Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (EMBRAPA). **CORTEX Intelligence**. Disponível em: <https://cortex.sede.embrapa.br> . Acesso em: 23 maio 2024.

OSTERWALDER, Alexander; PIGNEUR, Yves; TUCCI, Christopher. L. Clarifying Business Models: Origins, Present, and Future of the Concept. 2005. **Communications of the Association for Information Systems**, v. 16, pp. 1-25. DOI: <https://doi.org/10.17705/1CAIS.01601>. Disponível em: <https://aisel.aisnet.org/cgi/viewcontent.cgi?article=3016&context=cais>. Acesso em: 9 maio 2024.

Project Management Institute (PMI). **A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK Guide)**. Project Management Institute: Newton Square, PA, United States of America, 2017. 6ed. 592p.

## **ANEXO A**

**Projeto SEG Tipo IV com mão de obra própria**

## Elaboração de Propostas de Projetos &gt;&gt; Elaboração e consulta de Projetos

- Essa tela mostra inicialmente apenas um conteúdo básico. Marque abaixo as opções de sessões da submissão que deseja visualizar e clique no botão 'Consultar' para atualizar a tela.

 SELECIONAR TODOS

- |   |  |
|---|--|
| <input checked="" type="checkbox"/> Identificação         | <input checked="" type="checkbox"/> Contribuições para Inovação        |
| <input checked="" type="checkbox"/> Descrição e Estrutura | <input checked="" type="checkbox"/> Orçamento                          |
| <input checked="" type="checkbox"/> Equipe                | <input checked="" type="checkbox"/> Atividades                         |
| <input checked="" type="checkbox"/> Anexos                | <input checked="" type="checkbox"/> Orçamento                          |
|   | <input checked="" type="checkbox"/> Dados Gerais do Orçamento          |
|   | <input checked="" type="checkbox"/> Totalização por itens de dispêndio |

[Consultar](#)
[Voltar](#)
[Imprimir](#)
[Ver detalhes do orçamento](#)
[Ver Questionário de GDP](#)
[Ver projeto na linha do tempo](#)

[Tabela de Alcance dos Resultados](#)



Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária  
Secretaria de Pesquisa e Desenvolvimento



## Visualização da Submissão

### Identificação

**Edital:** Chamada 00/2024 - Projetos Cofinanciados 2024 - Nacional e Internacional  
**Tipo de Projeto:** Tipo IV (Apoio à inovação)  
**Estado da Submissão (na data de impressão - 08/07/2024):** em elaboração  
**Líder:** CASSIO ANDRE WILBERT  
**Instituição do Líder(Na Submissão):** Gerência-Geral de Parcerias  
**Cargo no SIRH:** ANALISTA A  
**Código SEG:**  
**Título do Projeto:** Sistema Integrado de Dados de Parceiros para Prospecção de Parcerias em Projetos de Codesenvolvimento (exclusivamente com mão de obra própria)  
**Data de Início:** 01/10/2024  
**Duração(meses):** 24  
**Data término:** 30/09/2026  
**Contrato vinculado:**

Instituições Financeiras (Lista oriunda do Orçamento)		
Nome	Tipo	Categoria
Outras Instituições Parceiras		
Nome	Tipo	Categoria
Fundação(ções) de Apoio		

### Descrição e Estrutura

**Resumo:**

Dada a importância das parcerias para a realização da missão da Embrapa, é necessário lançar um olhar específico e atento sobre essa realidade na empresa. Inúmeros acordos são firmados, contemplando desde simples memorandos de entendimento até licença de exploração de cultivos e outros ativos desenvolvidos pela Embrapa. Em sua maioria, os instrumentos jurídicos são negociados e geridos pelas unidades de pesquisa, chamadas Unidades Descentralizadas (UDs). Entretanto, mesmo com 43 centros de pesquisa, divididos por tema, territórios ou produtos e, ainda, tendo a sua carteira de projetos dividida em 34 portfólios, não há um processo sistematizado e corporativo para prospecção, qualificação e gestão de parcerias. Essa condição impõe desafios para o fechamento de cooperações certeiras e eficientes para desenvolvimento e disponibilização das tecnologias no mercado. A indisponibilidade de um banco de parcerias e de parceiros, com mapeamento e qualificação de suas competências e ativos complementares, é uma dificuldade significativa no processo de efetivação de parcerias. Em geral, cada UD realiza sua própria coleta e qualificação de informações nos diversos sistemas corporativos, os quais têm finalidades próprias e, em geral, sem conexão entre si. Isso torna a busca de informações sobre parceiros e contratos já firmados bastante trabalhosa, demandando muito tempo e conhecimento detalhado sobre cada sistema. Assim, a proposta pretende desenvolver e implementar um sistema corporativo integrado de dados de parceiros, que promova ganhos de eficiência (menor desembolso e gasto de tempo) e eficácia (maior geração, adoção e exploração comercial de novas tecnologias) no processo de prospecção de parceiros para codesenvolvimento de soluções tecnológicas pelas Unidades Descentralizadas da Embrapa. Os objetivos específicos são: a) Desenvolver e implementar um sistema corporativo único e gratuito de informações sobre parcerias progressas: a integração de diferentes sistemas corporativos gerará um único sistema, mantido pela Embrapa Sede, que contará com todas as informações referentes às parcerias e parceiros progressos (um banco de mais de 8.000 parceiros e mais de 40.000 instrumentos jurídicos). Apesar de haver o custo da sede em mantê-lo, os clientes (Unidades Descentralizadas), não precisarão desembolsar recursos financeiros; b) Disponibilizar informações sobre parcerias progressas com todas as UD's e UC's: informações consolidadas sobre parcerias progressas com todas as UD's e UC's da Embrapa serão disponibilizadas para os agentes de TT das UD's, aumentando a quantidade e qualidade das informações relacionados a um determinado parceiro, mitigando diversos riscos negociais; c) Desenvolver um banco de novos potenciais parceiros: essa funcionalidade gerará um novo banco de parceiros, composto por entes externos à Embrapa que desejam estabelecer algum tipo de relacionamento com a mesma; d) Qualificar os parceiros da Embrapa - Aportes oferecidos aos projetos: as bases de dados dos sistemas corporativos em funcionamento possibilitam com que sejam gerados indicadores do perfil de cada parceiro a partir dos aportes realizados em parcerias anteriores, ou a partir da caracterização dos mesmos; e) Qualificar os parceiros da Embrapa - Indicação de gestor técnico: a indicação dessa figura será importante para mitigar riscos negociais, uma vez que permitirá com que uma UD identifique rapidamente quem conduziu ou conduz trabalhos em cooperação com determinado parceiro, sendo uma importante fonte de consulta; f) Fornecer às Unidades Descentralizadas novos serviços, por meio de curadoria exercida pela Sede: a gestão e curadoria exercida pela Embrapa Sede, que deve trabalhar em rede com todas as UD's, possibilitará um melhor funcionamento do sistema informatizado, bem como gerará importantes serviços oferecidos pela equipe curadora com o objetivo de mitigar riscos negociais e possibilitar a identificação de novos parceiros para diversas UD's.

**Objetivo Geral:**

Desenvolver e implementar um sistema corporativo integrado de dados de parceiros, que promova ganhos de eficiência (menor desembolso e gasto de tempo) e eficácia (maior geração, adoção e exploração comercial de novas tecnologias) no processo de prospecção de parceiros para codesenvolvimento de soluções tecnológicas pelas Unidades Descentralizadas da Embrapa.

**Campos Adicionais:**

## Equipe

Nome ↕	Função ↕	Instituição ↕	E-mail ↕
CASSIO ANDRE WILBERT	Responsável Atividade, Responsável por PA/Solução /Contribuição, Líder Projeto	Gerência-Geral de Parcerias	cassio.wilbert@embrapa.br
FELIPE DE ASSIS CARDOSO	Responsável Atividade	Assessoria de Relações Institucionais e Governamentais	felipe.cardoso@embrapa.br
GIZELLE CRISTINA BEDENDO	Responsável Atividade	Centro Nacional de Pesquisa de Solos	gizelle.bedendo@embrapa.br
RODRIGO MONTEIRO	Responsável Atividade	Centro Nacional de Pesquisa de Uva e Vinho	rodrigo.monteiro@embrapa.br
VLADIRENE MACEDO VIEIRA	Responsável Atividade	Centro Nacional de Pesquisa de Trigo	vladirene.vieira@embrapa.br

## Gestão, Contribuições para Inovação, Resultados e Atividades

**Contribuição para Inovação: Gestão do Projeto**

**Data de Início:** 01/10/2024  
**Duração(meses):** 24  
**Data término:** 30/09/2026  
**Responsável:** CASSIO ANDRE WILBERT  
**Instituição:** Gerência-Geral de Parcerias

**Resultados:****Atividades:**

**Atividade:** **Gestão dos recursos (humanos, infraestrutura e tempo) necessários para a execução do projeto**

**Código Ativ.:**

**Descrição:**

O gestor do projeto realizará o acompanhamento da execução das atividades, bem como dos recursos utilizados (humanos, infraestrutura e financeiros), utilizando uma matriz de acompanhamento, ferramentas de tecnologia de informação que promovam uma integração entre a equipe, bem como um repositório dos documentos gerados. Também serão promovidas reuniões entre a equipe executora de cada umas das atividades do projeto e, bimestralmente, os responsáveis por cada uma das atividades se reunirão para acompanhamento e discussão acerca do andamento do projeto e eventuais necessidades de pivotamento.

**Data de Início:** 01/10/2024  
**Duração(meses):** 24  
**Data término:** 30/09/2026  
**Responsável:** CASSIO ANDRE WILBERT  
**Instituição:** Gerência-Geral de Parcerias

**Colaboradores externos:**

Nome	Unidade
------	---------

**Orçamento:**

Item de Dispendio		%		%		%	Total	%
Valor Captado - Custeio	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0
Total	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	

**Orçamento Custeio SI/CI:**

Ano	%	%	%
<b>Total:</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

**Orçamento Investimento SI/CI:**

Ano	SEG	%	Captação não Financeira	%	Captação Financeira	%
<b>Total:</b>	<b>0,00</b>		<b>0,00</b>		<b>0,00</b>	

**Contribuição para Inovação: Desenvolvimento do Sistema corporativo integrado de dados de parceiros**

**Data de Início:** 01/10/2024  
**Duração(meses):** 12  
**Data término:** 30/09/2025  
**Responsável:** CASSIO ANDRE WILBERT  
**Instituição:** Gerência-Geral de Parcerias

**Resultados:**

**Resultado nº:** 1  
**tipo de Resultado:** Software Corporativo ou Específico  
**Sigiloso:** Não  
**Responsável:** CASSIO ANDRE WILBERT

**Descrição:** Sistema corporativo integrado de dados de parceiros: o resultado será um sistema corporativo informatizado para acesso ao perfil de parceiros e parcerias da Embrapa, disponível para todas as Unidades, gerido e com a curadoria da Sede.

**Ano previsão de Alcance :** 2025

**Status do resultado em 08/07/2024:** Previsto

**TRL prevista:** Não se aplica

#### Atividades:

**Atividade:** **Análise de riscos, especialmente aqueles vinculados ao compartilhamento de informações de parceiras e de parceiros com todas as UDs**

**Código Ativ.:**

**Descrição:**

Os acordos celebrados, em sua maioria, apresentam dados sensíveis, sejam eles com relação aos dados pessoais atores envolvidos que podem ser regidos pela LGPD, sejam questões de desenvolvimento de soluções que estão relacionados a propriedade intelectual/segredo industrial ou estratégia de mercado das empresas e da própria Embrapa. As informações que serão compartilhadas precisam passar também por uma curadoria e análise das instâncias competentes. Etapas (como será feito): Serão identificados os dados e informações que serão disponibilizados usando como fonte nossos sistemas corporativos. Será realizada uma análise conjunta considerando dois aspectos principais: 1- dados dos parceiros e 2- dados e informações das parcerias. As análises deverão ser analisadas de acordo com a expertises das equipes técnicas envolvidas.

**Data de Início:** 01/10/2024

**Duração(meses):** 1

**Data término:** 31/10/2024

**Responsável:** GIZELLE CRISTINA BEDENDO

**Instituição:** Centro Nacional de Pesquisa de Solos

**Colaboradores externos:**

Nome	Unidade
------	---------

**Orçamento:**

Item de Dispendio		%		%		%	Total	%
Valor Captado - Custeio	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0
Total	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	

**Atividade:** **Identificação e validação de filtros geradores do perfil do parceiro**

**Código Ativ.:**

**Descrição:**

Alguns dos remédios que serão entregues por meio da solução proposta (Sistema corporativo integrado de dados de parceiros) são: -Qualificação de parceiros, com os aportes oferecidos aos projetos; -Qualificação de parcerias, com indicação de gestor técnico; -Informações sobre parcerias pregressas com todas as UDs e UCs; além de -Banco de novos potenciais parceiros. Mas tudo isso deve ser entregue de forma que os seguintes ganhos sejam oportunizados: -Maior eficiência no processo de prospecção de parceiros para codesenvolvimento tecnológico; -Menor risco assumido em parcerias, a partir da caracterização (perfil) de cada parceiro. Uma das premissas assumidas pelo grupo na construção de sua proposta de solução foi que esta "deve ser fácil de implementar nas UDs: deve considerar e integrar os sistemas e saberes já instalados, não gerando mais trabalho às equipes". Assim, invés de criarmos novos campos a serem preenchidos pelos usuários da solução, devemos trabalhar com as bases de dados já existentes e disponíveis nos diversos sistemas corporativos já existentes. Por isso, falamos aqui na identificação e não no desenvolvimento de novos filtros (dados). Porém, não esqueçamos que a intenção é desenvolver uma solução centrada no usuário (profissional de Transferência de Tecnologia das nossas Unidades Descentralizadas de pesquisa). Por isso, incluímos nesta ação uma fase de validação destes filtros, buscando manter somente aqueles que contribuam com os aliviadores de dores e criadores de ganho pretendidos. Os filtros selecionados devem responder, no mínimo, às seguintes questões: - Quais resultados foram prometidos no relacionamento com o parceiro em questão? Qual o status destes resultados (entregues, não entregues)? Quais tecnologias foram desenvolvidas com este parceiro? Qual o status destas tecnologias (transferidas, descontinuadas)? Qual a maturidade (TRL) destas tecnologias? Quais projetos foram/estão sendo executados com este parceiro? Qual é a equipe técnica envolvida,

tanto pela Embrapa quanto pelo parceiro? Quem é o responsável técnico pela parceria, na Embrapa? Qual o vínculo destes projetos à programação da Embrapa (Objetivos estratégicos, Metas estratégicas, Portfólio, desafios para inovação)? Qual é o montante de recursos financeiros aportados pela Embrapa e pelo parceiro? Qual é o montante de recursos financeiros captados, via exploração comercial das tecnologias desenvolvidas com este parceiro? Quais UD's cooperaram/cooperam com este parceiro?

**Data de Início:** 01/11/2024

**Duração(meses):** 2

**Data término:** 31/12/2024

**Responsável:** CASSIO ANDRE WILBERT

**Instituição:** Gerência-Geral de Parcerias

**Colaboradores externos:**

Nome	Unidade
------	---------

**Orçamento:**

Item de Dispendio		%		%		%	Total	%
Valor Captado - Custeio	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0
Total	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	

**Atividade:** **Elaboração de questionário para cadastro de potenciais parceiros**

**Código Ativ.:**

**Descrição:**

O recebimento de manifestação de potenciais parceiros de forma estruturada também foi uma necessidade observada ao longo do desenvolvimento do projeto. Para o recebimento estruturado e já considerando os filtros definidos nas demais etapas desse projeto, se faz necessário a elaboração de um questionário de cadastro com os campos devidamente endereçados para identificação das potenciais sinergias de trabalho, capacidades do parceiro e interesses junto a Embrapa. Etapas: 1- Selecionar os dados de identificação que deverão compor o questionário 2- Inserir na forma de descrição dos campos a serem preenchidos os filtros identificados na Atividade 2 e dados relacionados a qualificação parcial do parceiro, considerando área de atuação, potenciais escopos de trabalho, capacidades e interesses de parceria.

**Data de Início:** 01/01/2025

**Duração(meses):** 2

**Data término:** 28/02/2025

**Responsável:** VLADIRENE MACEDO VIEIRA

**Instituição:** Centro Nacional de Pesquisa de Trigo

**Colaboradores externos:**

Nome	Unidade
------	---------

**Orçamento:**

Item de Dispendio		%		%		%	Total	%
Valor Captado - Custeio	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0
Total	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	

**Atividade:** **Indicação e validação de KPIs**

**Código Ativ.:**

**Descrição:**

Os KPIs são fundamentais para avaliação do processo e a indicação de pontos de melhorias. Isto permite que as equipes sigam buscando o aperfeiçoamento do processo, com ganhos de eficiência e eficácia. Considerando a heterogeneidade dos processos de prospecção de parceiros na Empresa conforme as cadeias e nichos de mercado que as UD's trabalham, os KPIs e indicadores de referência podem ser comparados ao longo do tempo com os resultados da própria UD. Etapas: 1. Mapear a cadeia de valor do processo; 2. Delimitar de forma clara os objetivos do processo; 3. Descrever os indicadores; 4. Definir a fórmula de cálculo; 5. Definir responsáveis pela apuração dos indicadores e periodicidade; 6. Definir metas de alcance de resultado; 7. Avaliar o custo para levantamento das informações; 8. Implementar indicadores com custo razoável e que melhor retratem o processo e o alcance dos objetivos do processo de prospecção de parcerias.

**Data de Início:** 01/11/2024

**Duração(meses):** 2**Data término:** 31/12/2024**Responsável:** FELIPE DE ASSIS CARDOSO**Instituição:** Assessoria de Relações Institucionais e Governamentais**Colaboradores externos:**

Nome	Unidade
------	---------

**Orçamento:**

Item de Dispêndio		%		%		%	Total	%
Valor Captado - Custeio	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0
Total	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	

**Atividade:** Desenvolvimento do sistema digital**Código Ativ.:****Descrição:**

A proposta de valor (Acesso facilitado e unificado de informações e dados de parceiros progressos e potenciais) será entregue por meio de um "Sistema digital corporativo". Um sistema corporativo que unifique as informações necessárias para que as UDs executem o seu trabalho de prospecção, formalização e gestão de parcerias de forma mais eficaz e eficiente. Portanto, esta é a atividade central de todo o projeto. Todas as demais atividades orbitam ao redor desta, contribuindo para que o sistema cumpra com as expectativas dos seus usuários. Etapas: A execução dessa atividade seguirá a seguinte ordem: 1. Construção do fluxo do processo 2. Preenchimento e encaminhamento do Documento Oficializador de Demanda (DOD) à Gerência de Tecnologia da Informação (GTI 3. Definição da arquitetura da solução 4. Termo de abertura do projeto 5. Termo de visão 6. Definição dos requisitos do software 7. Definição de linguagem de programação e respositórios utilizados (projeto de sistema) 8. Programação 9. Validação dos módulos e da versão Alfa pelo demandante 10. Realização de ajustes no sistema e disponibilização da versão Beta (teste)

**Data de Início:** 01/03/2025**Duração(meses):** 3**Data término:** 31/05/2025**Responsável:** CASSIO ANDRE WILBERT**Instituição:** Gerência-Geral de Parcerias**Colaboradores externos:**

Nome	Unidade
------	---------

**Orçamento:**

Item de Dispêndio		%		%		%	Total	%
Valor Captado - Custeio	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0
Total	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	

**Atividade:** Validação do sistema pelos early adopters**Código Ativ.:****Descrição:**

O grupo, desde o início, trabalhou para que a solução proposta fosse desenvolvida de forma centrada no seu usuário. Isso fica evidente a partir das entregas já realizadas (value proposition canvas e business model canvas), que só foram construídos após a entrevista com 10 representantes de 8 UDs (correspondendo à 18% das UDs da Embrapa). E é assim que pretendemos seguir: centrados no usuário. Os modelos clássicos de curva de adoção indicam que cerca de 2,5% dos adotantes da tecnologia em questão, se encontram no estrato dos "entusiastas". Estes, além de adotarem a solução antes dos demais, se constituem em excelentes evangelizadores, ajudando sobremaneira na difusão da mesma. Normalmente, já desenvolveram soluções alternativas para os problemas que pretendemos resolver (a contratação de um sistema CRM, ou o desenvolvimento de uma sistema caseiro, por exemplo, são bons indicativos disso). Cerca de 13,5% dos adotantes se encontram no estrato dos "visionários". Este são os ditos "early adopters" e se caracterizam por serem aqueles afeitos à novidades. Estes dois estratos serão o público-alvo para a execução desta atividade. Etapas: A versão Beta do sistema será disponibilizada para o mesmo grupo entrevistado na Etapa 2 deste trabalho. Este grupo usará o sistema durante 3 meses. A equipe do TCC, mais representante do GTI, realizarão encontros mensais com cada um dos usuários,

buscando identificar funções (filtros) mais utilizados (e também os não utilizados) e captarão a impressão do usuário quanto a falhas/carências e melhorias necessárias no sistema, tanto no que diz respeito ao software em si quanto à sua curadoria.

**Data de Início:** 01/06/2025  
**Duração(meses):** 3  
**Data término:** 31/08/2025  
**Responsável:** CASSIO ANDRE WILBERT  
**Instituição:** Gerência-Geral de Parcerias

**Colaboradores externos:**

Nome	Unidade
------	---------

**Orçamento:**

Item de Dispendio		%		%		%	Total	%
Valor Captado - Custeio	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0
Total	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	

**Atividade:** Realização de ajustes, de acordo com as necessidades dos usuários

**Código Ativ.:**

**Descrição:**

O desenvolvimento de qualquer solução centrada no usuário, implica em uma revisitação constante à solução desenvolvida e entregue. Portanto, para que o sistema seja utilizado pelo nosso público alvo, aliviando as dores e cumprindo com as expectativas destas, realizada a atividade 6, deveremos realizar os ajustes necessários no mesmo, antes de disponibilizarmos a solução para além das UD's "entusiastas" e "early adopters". Etapas: A execução dessa atividade seguirá a seguinte ordem: 1. Definição dos novos requisitos do software 2. Programação

**Data de Início:** 01/08/2025  
**Duração(meses):** 1  
**Data término:** 31/08/2025  
**Responsável:** CASSIO ANDRE WILBERT  
**Instituição:** Gerência-Geral de Parcerias

**Colaboradores externos:**

Nome	Unidade
------	---------

**Orçamento:**

Item de Dispendio		%		%		%	Total	%
Valor Captado - Custeio	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0
Total	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	

**Atividade:** Disponibilização do sistema para os clientes

**Código Ativ.:**

**Descrição:**

A partir do momento em que o sistema estiver pronto para iniciar sua operação, será fundamental disponibilizá-lo aos usuários tão logo seja possível. Assim, os processos de captação de potenciais parcerias com as empresas que já desenvolvem trabalhos com a Embrapa poderão ser iniciados pelas Unidades. Etapas: Após as etapas de validação alfa (restrita) e beta (ampla) com usuários, a versão de uso do sistema será disponibilizada na Intranet da Embrapa pela equipe do GTI. Para isso, o sistema será transferido do ambiente de homologação para o ambiente de produção.

**Data de Início:** 01/08/2025  
**Duração(meses):** 1  
**Data término:** 31/08/2025  
**Responsável:** VLADIRENE MACEDO VIEIRA  
**Instituição:** Centro Nacional de Pesquisa de Trigo

**Colaboradores externos:**

Nome	Unidade
------	---------

**Orçamento:**

Item de Dispendio		%		%		%	Total	%
Total	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	

Item de Dispêndio		%		%		%	Total	%
Valor Captado - Custeio	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0
Total	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	

**Atividade:** Disponibilização do questionário elaborado na atividade 3 no Portal da Embrapa na internet

**Código Ativ.:**

**Descrição:**

Da mesma forma que o sistema, a oportunidade de aproximação com potenciais parceiros via formulário no portal da Embrapa também deve ser disponibilizada assim que possível. Esse contato rápido e minimamente qualificado oportunizará a negociação de parcerias inéditas. Além disso, essa ferramenta será muito relevante para as unidades que trabalham com cadeias menos organizadas e/ou em locais com menor disponibilidade de empresas para parceria, assim como para as empresas que não tem conhecimento das diferentes formas de desenvolver trabalhos com a Embrapa. Etapas: Após as etapas de validação alfa (restrita) e beta (ampla) com usuários, a versão de uso do formulário será disponibilizada na página da Embrapa pela equipe do GTI.

**Data de Início:** 01/09/2025

**Duração(meses):** 1

**Data término:** 30/09/2025

**Responsável:** VLADIRENE MACEDO VIEIRA

**Instituição:** Centro Nacional de Pesquisa de Trigo

**Colaboradores externos:**

Nome	Unidade

**Orçamento:**

Item de Dispêndio		%		%		%	Total	%
Valor Captado - Custeio	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0
Total	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	

**Orçamento Custeio SI/CI:**

Ano	%	%	%
<b>Total:</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

**Orçamento Investimento SI/CI:**

Ano	SEG	%	Captação não Financeira	%	Captação Financeira	%
<b>Total:</b>	<b>0,00</b>		<b>0,00</b>		<b>0,00</b>	

**Contribuição para Inovação: Implementação do sistema corporativo integrado de dados de parceiros**

**Data de Início:** 01/09/2025

**Duração(meses):** 13

**Data término:** 30/09/2026

**Responsável:** CASSIO ANDRE WILBERT

**Instituição:** Gerência-Geral de Parcerias

**Resultados:**

**Resultado nº:** 1

**tipo de Resultado:** Capacitação interna em áreas estratégicas

**Sigiloso:** Não

**Responsável:** RODRIGO MONTEIRO

**Descrição:** Capacitação dos profissionais de Transferência de Tecnologia das Unidades Descentralizadas no uso do sistema corporativo integrado de dados de parceiros, bem como no processo de prospecção de parceiros para inovação aberta associado a este software.

**Ano previsão de Alcance :** 2026

**Status do resultado em 08/07/2024:** Previsto

**TRL prevista:** Não se aplica

**Resultado nº:** 2

**tipo de Resultado:** Processo ou metodologia com fins organizacionais e gerenciais

**Sigiloso:** Não

**Responsável:** GIZELLE CRISTINA BEDENDO

**Descrição:** Processo corporativo para prospecção de parceiros do setor produtivo para inovação aberta (codesenvolvimento tecnológico).

**Ano previsão de Alcance :** 2026

**Status do resultado em 08/07/2024:** Previsto

**TRL prevista:** Não se aplica

**Atividades:**

**Atividade:** Capacitação do usuário

**Código Ativ.:**

**Descrição:** A utilização adequada da ferramenta é fundamental para o sucesso do sistema e do projeto como um todo. Para tanto, os usuários devem conhecer seus princípios, estrutura, funcionalidades e compreender os benefícios de utilizá-lo para melhorar suas atividades de trabalho. Etapas: 1. Trilha de aprendizagem na Intranet 2. Curso online na plataforma e-Campo

**Data de Início:** 01/09/2025

**Duração(meses):** 13

**Data término:** 30/09/2026

**Responsável:** RODRIGO MONTEIRO

**Instituição:** Centro Nacional de Pesquisa de Uva e Vinho

**Colaboradores externos:**

Nome	Unidade
------	---------

**Orçamento:**

Item de Despesa		%		%		%	Total	%
Valor Captado - Custeio	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0
Total	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	

**Atividade:** Curadoria das informações

**Código Ativ.:**

**Descrição:** É necessário que o tipo e a qualidade das informações inseridas no sistema, bem como a melhor forma de disponibilizá-las, sejam criteriosamente organizadas, para que os usuários do sistema tenham a segurança de utilizá-las com segurança e de forma adequada. Etapas: 1. Suporte aos usuários através dos canais de atendimento corporativos; 2. Acompanhamento e gestão do funcionamento do sistema

**Data de Início:** 01/09/2025

**Duração(meses):** 13

**Data término:** 30/09/2026

**Responsável:** FELIPE DE ASSIS CARDOSO

**Instituição:** Assessoria de Relações Institucionais e Governamentais

**Colaboradores externos:**

Nome	Unidade
------	---------

**Orçamento:**

Item de Despesa		%		%		%	Total	%
Valor Captado - Custeio	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0
Total	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	

**Atividade:** Gestão do sistema corporativo**Código Ativ.:****Descrição:**

Uma gestão eficiente e eficaz do sistema busca garantir que a arquitetura do sistema e os dados gerados tenham qualidade para permitir o alcance dos objetivos no relacionamento com os parceiros e no desenvolvimento tecnológico. Deve haver uma boa interação com os usuários, uma vez que a qualidade dos dados dependerá diretamente da qualidade e da integridade das informações postas pelos usuários sobre a qualificação das parcerias. Etapas: 1. Levantar os perfis necessários para a formação da equipe; 2. Realizar a gestão do contrato com os desenvolvedores do sistema; 3. Definir controles para o monitoramento e avaliação dos dados disponíveis no sistema; 4. Definir canal de interação com os usuários do sistema

**Data de Início:** 01/09/2025**Duração(meses):** 13**Data término:** 30/09/2026**Responsável:** CASSIO ANDRE WILBERT**Instituição:** Gerência-Geral de Parcerias**Colaboradores externos:**

Nome	Unidade
------	---------

**Orçamento:**

Item de Dispendio		%		%		%	Total	%
Valor Captado - Custeio	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0
Total	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	

**Atividade:** Campanha de comunicação direcionada para novos parceiros**Código Ativ.:****Descrição:**

A participação dos parceiros externos é essencial para que o sistema seja alimentado e funcione, de modo a atingir o objetivo de sua criação. É necessário que esses atores tenham clareza do processo de aproximação e estabelecimento de relacionamento com a Embrapa, de forma simples e descomplicada, através de uma linguagem que não seja específica da Embrapa. Etapas: 1. Criar Grupo de Trabalho para a Gestão da Comunicação do Sistema; 2. Planejar Plano de Comunicação do Sistema; 3. Executar as ações de comunicação previstas no Plano.

**Data de Início:** 01/09/2025**Duração(meses):** 13**Data término:** 30/09/2026**Responsável:** CASSIO ANDRE WILBERT**Instituição:** Gerência-Geral de Parcerias**Colaboradores externos:**

Nome	Unidade
------	---------

**Orçamento:**

Item de Dispendio		%		%		%	Total	%
Valor Captado - Custeio	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0
Total	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	

**Atividade:** Coleta e análise de KPIs**Código Ativ.:****Descrição:**

Para que o sistema seja constantemente aprimorado, é necessário que indicadores de performance estejam disponíveis em tempo real. Etapas: 1. Descrever os indicadores; 2. Definir a fórmula de cálculo; 3. Definir responsáveis pela apuração dos indicadores e periodicidade; 4. Definir metas e níveis de qualidade; 5. Implementar indicadores com custo razoável e que melhor retratem a usabilidade e performance do sistema.

**Data de Início:** 01/09/2025**Duração(meses):** 13**Data término:** 30/09/2026**Responsável:** FELIPE DE ASSIS CARDOSO

**Instituição:** Assessoria de Relações Institucionais e Governamentais

**Colaboradores externos:**

Nome	Unidade
------	---------

**Orçamento:**

Item de Dispêndio		%		%		%	Total	%
Valor Captado - Custeio	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0
Total	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	

**Orçamento Custeio SI/CI:**

Ano	%	%	%
<b>Total:</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

**Orçamento Investimento SI/CI:**

Ano	SEG	%	Captação não Financeira	%	Captação Financeira	%
<b>Total:</b>	<b>0,00</b>		<b>0,00</b>		<b>0,00</b>	

#### Quadro de Desembolso - Custeio (total do projeto)

Ano	Valor
<b>Total:</b>	

#### Quadro de Desembolso - Investimento (total do projeto)

Ano	Valor
<b>Total:</b>	

#### Resumo de Orçamento – SEG

Ano/Contribuição/Atividade	Custeio	%	Investimento	%
Total	0,00	0	0,00	0

#### Resumo de Orçamento – Captação não financeira

Ano/Contribuição/Atividade	Custeio	%	Investimento	%
Total	0,00	0	0,00	0

#### Resumo de Orçamento – Captação financeira

Ano/Contribuição/Atividade	Custeio	%	Investimento	%
Total	0,00	0	0,00	0

#### Orçamento - Detalhamento por Item de Dispêndio (Custeio)

Ano/Item de Dispêndio	%	%	%	Total	%
Total	0,00	0	0,00	0	0,00

#### Orçamento - Detalhamento por Item de Dispêndio (Investimento)

Ano/Item de Dispêndio	%	%	%	Total	%
Total	0,00	0	0,00	0	0,00

## Lista de Anexos

Identificação ↕	Nome do Arquivo ↕	Operação
-----------------	-------------------	----------

## **ANEXO B**

**Projeto SEG Tipo IV com mão de obra contratada**

## Elaboração de Propostas de Projetos &gt;&gt; Elaboração e consulta de Projetos

- Essa tela mostra inicialmente apenas um conteúdo básico. Marque abaixo as opções de sessões da submissão que deseja visualizar e clique no botão 'Consultar' para atualizar a tela.

 SELECIONAR TODOS

- |   |  |
|---|--|
| <input checked="" type="checkbox"/> Identificação         | <input checked="" type="checkbox"/> Contribuições para Inovação        |
| <input checked="" type="checkbox"/> Descrição e Estrutura | <input checked="" type="checkbox"/> Orçamento                          |
| <input checked="" type="checkbox"/> Equipe                | <input checked="" type="checkbox"/> Atividades                         |
| <input checked="" type="checkbox"/> Anexos                | <input checked="" type="checkbox"/> Orçamento                          |
|   | <input checked="" type="checkbox"/> Dados Gerais do Orçamento          |
|   | <input checked="" type="checkbox"/> Totalização por itens de dispêndio |

[Consultar](#)
[Voltar](#)
[Imprimir](#)
[Ver detalhes do orçamento](#)
[Ver Questionário de GDP](#)
[Ver projeto na linha do tempo](#)

[Tabela de Alcance dos Resultados](#)



Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária  
Secretaria de Pesquisa e Desenvolvimento



## Visualização da Submissão

### Identificação

**Edital:** Chamada 00/2024 - Projetos Cofinanciados 2024 - Nacional e Internacional  
**Tipo de Projeto:** Tipo IV (Apoio à inovação)  
**Estado da Submissão (na data de impressão - 08/07/2024):** em elaboração  
**Líder:** CASSIO ANDRE WILBERT  
**Instituição do Líder(Na Submissão):** Gerência-Geral de Parcerias  
**Cargo no SIRH:** ANALISTA A  
**Código SEG:**  
**Título do Projeto:** Sistema Integrado de Dados de Parceiros para Prospecção de Parcerias em Projetos de Codesenvolvimento (mão de obra contratada)  
**Data de Início:** 01/10/2024  
**Duração(meses):** 24  
**Data término:** 30/09/2026  
**Contrato vinculado:**

Instituições Financeiras (Lista oriunda do Orçamento)		
Nome	Tipo	Categoria
FUNDAÇÃO ARTHUR BERNARDES - FUNARBE	Instituição Nacional Privada	Fundação de apoio ativa
Outras Instituições Parceiras		
Nome	Tipo	Categoria
Fundação(ções) de Apoio		

## Descrição e Estrutura

### Resumo:

Dada a importância das parcerias para a realização da missão da Embrapa, é necessário lançar um olhar específico e atento sobre essa realidade na empresa. Inúmeros acordos são firmados, contemplando desde simples memorandos de entendimento até licença de exploração de cultivares e outros ativos desenvolvidos pela Embrapa. Em sua maioria, os instrumentos jurídicos são negociados e geridos pelas unidades de pesquisa, chamadas Unidades Descentralizadas (UDs). Entretanto, mesmo com 43 centros de pesquisa, divididos por tema, territórios ou produtos e, ainda, tendo a sua carteira de projetos dividida em 34 portfólios, não há um processo sistematizado e corporativo para prospecção, qualificação e gestão de parcerias. Essa condição impõe desafios para o fechamento de cooperações certas e eficientes para desenvolvimento e disponibilização das tecnologias no mercado. A indisponibilidade de um banco de parcerias e de parceiros, com mapeamento e qualificação de suas competências e ativos complementares, é uma dificuldade significativa no processo de efetivação de parcerias. Em geral, cada UD realiza sua própria coleta e qualificação de informações nos diversos sistemas corporativos, os quais têm finalidades próprias e, em geral, sem conexão entre si. Isso torna a busca de informações sobre parceiros e contratos já firmados bastante trabalhosa, demandando muito tempo e conhecimento detalhado sobre cada sistema. Assim, a proposta pretende desenvolver e implementar um sistema corporativo integrado de dados de parceiros, que promova ganhos de eficiência (menor desembolso e gasto de tempo) e eficácia (maior geração, adoção e exploração comercial de novas tecnologias) no processo de prospecção de parceiros para codesenvolvimento de soluções tecnológicas pelas Unidades Descentralizadas da Embrapa. Os objetivos específicos são: a) Desenvolver e implementar um sistema corporativo único e gratuito de informações sobre parcerias pregressas: a integração de diferentes sistemas corporativos gerará um único sistema, mantido pela Embrapa Sede, que contará com todas as informações referentes às parcerias e parceiros pregressos (um banco de mais de 8.000 parceiros e mais de 40.000 instrumentos jurídicos). Apesar de haver o custo da sede em mantê-lo, os clientes (Unidades Descentralizadas), não precisarão desembolsar recursos financeiros; b) Disponibilizar informações sobre parcerias pregressas com todas as UD e UCs: informações consolidadas sobre parcerias pregressas com todas as UD e UCs da Embrapa serão disponibilizadas para os agentes de TT das UD, aumentando a quantidade e qualidade das informações relacionados a um determinado parceiro, mitigando diversos riscos negociais; c) Desenvolver um banco de novos potenciais parceiros: essa funcionalidade gerará um novo banco de parceiros, composto por entes externos à Embrapa que desejam estabelecer algum tipo de relacionamento com a mesma; d) Qualificar os parceiros da Embrapa - Aportes oferecidos aos projetos: as bases de dados dos sistemas corporativos em funcionamento possibilitam com que sejam gerados indicadores do perfil de cada parceiro a partir dos aportes realizados em parcerias anteriores, ou a partir da caracterização dos mesmos; e) Qualificar os parceiros da Embrapa - Indicação de gestor técnico: a indicação dessa figura será importante para mitigar riscos negociais, uma vez que permitirá com que uma UD identifique rapidamente quem conduziu ou conduz trabalhos em cooperação com determinado parceiro, sendo uma importante fonte de consulta; f) Fornecer às Unidades Descentralizadas novos serviços, por meio de curadoria exercida pela Sede: a gestão e curadoria exercida pela Embrapa Sede, que deve trabalhar em rede com todas as UD, possibilitará um melhor funcionamento do sistema informatizado, bem como gerará importantes serviços oferecidos pela equipe curadora com o objetivo de mitigar riscos negociais e possibilitar a identificação de novos parceiros para diversas UD.

### Objetivo Geral:

Desenvolver e implementar um sistema corporativo integrado de dados de parceiros, que promova ganhos de eficiência (menor desembolso e gasto de tempo) e eficácia (maior geração, adoção e exploração comercial de novas tecnologias) no processo de prospecção de parceiros para codesenvolvimento de soluções tecnológicas pelas Unidades Descentralizadas da Embrapa.

### Campos Adicionais:

## Equipe

Nome	Função	Instituição	E-mail
CASSIO ANDRE WILBERT	Responsável Atividade, Responsável por PA/Solução /Contribuição, Líder Projeto	Gerência-Geral de Parcerias	cassio.wilbert@embrapa.br
FELIPE DE ASSIS CARDOSO	Responsável Atividade	Assessoria de Relações Institucionais e Governamentais	felipe.cardoso@embrapa.br
GIZELLE CRISTINA BEDENDO	Responsável Atividade	Centro Nacional de Pesquisa de Solos	gizelle.bedendo@embrapa.br
RODRIGO MONTEIRO	Responsável Atividade, Responsável por PA/Solução /Contribuição	Centro Nacional de Pesquisa de Uva e Vinho	rodrigo.monteiro@embrapa.br
VLADIRENE MACEDO VIEIRA	Responsável Atividade	Centro Nacional de Pesquisa de Trigo	vladirene.vieira@embrapa.br

# Gestão, Contribuições para Inovação, Resultados e Atividades

## Contribuição para Inovação: Gestão do Projeto

**Data de Início:** 01/10/2024  
**Duração(meses):** 24  
**Data término:** 30/09/2026  
**Responsável:** CASSIO ANDRE WILBERT  
**Instituição:** Gerência-Geral de Parcerias

### Resultados:

### Atividades:

**Atividade:** **Gestão dos recursos (humanos, infraestrutura e tempo) necessários para a execução do projeto**

**Código Ativ.:**

**Descrição:**

O gestor do projeto realizará o acompanhamento da execução das atividades, bem como dos recursos utilizados (humanos, infraestrutura e financeiros), utilizando uma matriz de acompanhamento, ferramentas de tecnologia de informação que promovam uma integração entre a equipe, bem como um repositório dos documentos gerados. Também serão promovidas reuniões entre a equipe executora de cada umas das atividades do projeto e, bimestralmente, os responsáveis por cada uma das atividades se reunirão para acompanhamento e discussão acerca do andamento do projeto e eventuais necessidades de pivotamento.

**Data de Início:** 01/10/2024  
**Duração(meses):** 24  
**Data término:** 30/09/2026  
**Responsável:** CASSIO ANDRE WILBERT  
**Instituição:** Gerência-Geral de Parcerias

### Colaboradores externos:

Nome	Unidade
------	---------

### Orçamento:

Item de Despesa		%		%		%	Total	%
Valor Captado - Custeio	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0
Total	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	

### Orçamento Custeio SI/CI:

Ano	%	%	%
<b>Total:</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

### Orçamento Investimento SI/CI:

Ano	SEG	%	Captação não Financeira	%	Captação Financeira	%
<b>Total:</b>	<b>0,00</b>		<b>0,00</b>		<b>0,00</b>	

## Contribuição para Inovação: Desenvolvimento do Sistema corporativo integrado de dados de parceiros

**Data de Início:** 01/10/2024  
**Duração(meses):** 16  
**Data término:** 31/01/2026  
**Responsável:** CASSIO ANDRE WILBERT  
**Instituição:** Gerência-Geral de Parcerias

### Resultados:

**Resultado nº: 1**

**tipo de Resultado:** Software Corporativo ou Específico

**Sigiloso:** Não

**Responsável:** CASSIO ANDRE WILBERT

**Descrição:** Sistema corporativo integrado de dados de parceiros: o resultado será um sistema corporativo informatizado para acesso ao perfil de parceiros e parcerias da Embrapa, disponível para todas as Unidades, gerido e com a curadoria da Sede.

**Ano previsão de Alcance :** 2025

**Status do resultado em 08/07/2024:** Previsto

**TRL prevista:** Não se aplica

#### Atividades:

**Atividade:** **Análise de riscos, especialmente aqueles vinculados ao compartilhamento de informações de parceiras e de parceiros com todas as UDs**

**Código Ativ.:**

**Descrição:**

Os acordos celebrados, em sua maioria, apresentam dados sensíveis, sejam eles com relação aos dados pessoais atores envolvidos que podem ser regidos pela LGPD, sejam questões de desenvolvimento de soluções que estão relacionados a propriedade intelectual/segredo industrial ou estratégia de mercado das empresas e da própria Embrapa. As informações que serão compartilhadas precisam passar também por uma curadoria e análise das instâncias competentes. Etapas (como será feito): Serão identificados os dados e informações que serão disponibilizados usando como fonte nossos sistemas corporativos. Será realizada uma análise conjunta considerando dois aspectos principais: 1- dados dos parceiros e 2- dados e informações das parcerias. As análises deverão ser analisadas de acordo com a expertises das equipes técnicas envolvidas.

**Data de Início:** 01/10/2024

**Duração(meses):** 1

**Data término:** 31/10/2024

**Responsável:** GIZELLE CRISTINA BEDENDO

**Instituição:** Centro Nacional de Pesquisa de Solos

**Colaboradores externos:**

Nome	Unidade
------	---------

**Orçamento:**

Item de Despêndio		%		%		%	Total	%
Valor Captado - Custeio	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0
Total	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	

**Atividade:** **Identificação e validação de filtros geradores do perfil do parceiro**

**Código Ativ.:**

**Descrição:**

Alguns dos remédios que serão entregues por meio da solução proposta (Sistema corporativo integrado de dados de parceiros) são: -Qualificação de parceiros, com os aportes oferecidos aos projetos; -Qualificação de parcerias, com indicação de gestor técnico; -Informações sobre parcerias pregressas com todas as UDs e UCs; além de -Banco de novos potenciais parceiros. Mas tudo isso deve ser entregue de forma que os seguintes ganhos sejam oportunizados: -Maior eficiência no processo de prospecção de parceiros para codesenvolvimento tecnológico; -Menor risco assumido em parcerias, a partir da caracterização (perfil) de cada parceiro. Uma das premissas assumidas pelo grupo na construção de sua proposta de solução foi que esta "deve ser fácil de implementar nas UDs: deve considerar e integrar os sistemas e saberes já instalados, não gerando mais trabalho às equipes". Assim, invés de criarmos novos campos a serem preenchidos pelos usuários da solução, devemos trabalhar com as bases de dados já existentes e disponíveis nos diversos sistemas corporativos já existentes. Por isso, falamos aqui na identificação e não no desenvolvimento de novos filtros (dados). Porém, não esquecemos que a intenção é desenvolver uma solução centrada no usuário (profissional de Transferência de Tecnologia das nossas Unidades Descentralizadas de pesquisa). Por isso, incluímos nesta ação uma fase de validação destes filtros, buscando manter somente aqueles que contribuam com os aliviadores de dores e criadores de ganho pretendidos. Os filtros selecionados devem responder, no mínimo, às seguintes questões: - Quais resultados foram prometidos no relacionamento com o parceiro em

questão? Qual o status destes resultados (entregues, não entregues)? Quais tecnologias foram desenvolvidas com este parceiro? Qual o status destas tecnologias (transferidos, descontinuados)? Qual a maturidade (TRL) destas tecnologias? Quais projetos foram/estão sendo executados com este parceiro? Qual é a equipe técnica envolvida, tanto pela Embrapa quanto pelo parceiro? Quem é o responsável técnico pela parceria, na Embrapa? Qual o vínculo destes projetos à programação da Embrapa (Objetivos estratégicos, Metas estratégicas, Portfólio, desafios para inovação)? Qual é o montante de recursos financeiros aportados pela Embrapa e pelo parceiro? Qual é o montante de recursos financeiros captados, via exploração comercial das tecnologias desenvolvidas com este parceiro? Quais UD's cooperaram/cooperam com este parceiro?

**Data de Início:** 01/11/2024  
**Duração(meses):** 2  
**Data término:** 31/12/2024  
**Responsável:** CASSIO ANDRE WILBERT  
**Instituição:** Gerência-Geral de Parcerias

**Colaboradores externos:**

Nome	Unidade
------	---------

**Orçamento:**

Item de Dispendio		%		%		%	Total	%
Valor Captado - Custeio	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0
Total	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	

**Atividade:** **Elaboração de questionário para cadastro de potenciais parceiros**

**Código Ativ.:**

**Descrição:**

O recebimento de manifestação de potenciais parceiros de forma estruturada também foi uma necessidade observada ao longo do desenvolvimento do projeto. Para o recebimento estruturado e já considerando os filtros definidos nas demais etapas desse projeto, se faz necessário a elaboração de um questionário de cadastro com os campos devidamente endereçados para identificação das potenciais sinergias de trabalho, capacidades do parceiro e interesses junto a Embrapa. Etapas: 1- Selecionar os dados de identificação que deverão compor o questionário 2- Inserir na forma de descrição dos campos a serem preenchidos os filtros identificados na Atividade 2 e dados relacionados a qualificação parcial do parceiro, considerando área de atuação, potenciais escopos de trabalho, capacidades e interesses de parceria.

**Data de Início:** 01/01/2025  
**Duração(meses):** 2  
**Data término:** 28/02/2025  
**Responsável:** VLADIRENE MACEDO VIEIRA  
**Instituição:** Centro Nacional de Pesquisa de Trigo

**Colaboradores externos:**

Nome	Unidade
------	---------

**Orçamento:**

Item de Dispendio		%		%		%	Total	%
Valor Captado - Custeio	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0
Total	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	

**Atividade:** **Indicação e validação de KPIs**

**Código Ativ.:**

**Descrição:**

Os KPIs são fundamentais para avaliação do processo e a indicação de pontos de melhorias. Isto permite que as equipes sigam buscando o aperfeiçoamento do processo, com ganhos de eficiência e eficácia. Considerando a heterogeneidade dos processos de prospecção de parceiros na Empresa conforme as cadeias e nichos de mercado que as UD's trabalham, os KPIs e indicadores de referência podem ser comparados ao longo do tempo com os resultados da própria UD. Etapas: 1. Mapear a cadeia de valor do processo; 2. Delimitar de forma clara os objetivos do processo; 3. Descrever os indicadores; 4. Definir a fórmula de cálculo; 5. Definir responsáveis pela apuração dos indicadores e periodicidade; 6. Definir metas de alcance de resultado; 7. Avaliar o custo para levantamento das informações; 8. Implementar indicadores com custo razoável e

que melhor retratem o processo e o alcance dos objetivos do processo de prospecção de parcerias.

**Data de Início:** 01/11/2024

**Duração(meses):** 2

**Data término:** 31/12/2024

**Responsável:** FELIPE DE ASSIS CARDOSO

**Instituição:** Assessoria de Relações Institucionais e Governamentais

**Colaboradores externos:**

Nome	Unidade
------	---------

**Orçamento:**

Item de Dispêndio		%		%		%	Total	%
Valor Captado - Custeio	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0
Total	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	

**Atividade:** Contratação de pessoa jurídica

**Código Ativ.:**

**Descrição:**

Normalmente, a Gerência de Tecnologia da Informação, se encontra sobrecarregada, priorizando, anualmente, o desenvolvimento de um pequeno número de novos sistemas. Assim, como solução alternativa para este problema, podemos realizar a contratação de pessoa jurídica para o desenvolvimento do programa de computador. Etapas: A Supervisão de Gestão de Compras realizará o processo de chamamento, seleção e contratação de empresa para a prestação do serviço de desenvolvimento de um programa de computador, respeitando a Resolução do Conselho de Administração da Embrapa Nº 227 de 21 de Março de 2024

**Data de Início:** 01/03/2025

**Duração(meses):** 3

**Data término:** 31/05/2025

**Responsável:** CASSIO ANDRE WILBERT

**Instituição:** Gerência-Geral de Parcerias

**Colaboradores externos:**

Nome	Unidade
------	---------

**Orçamento:**

Item de Dispêndio		%		%		%	Total	%
Valor Captado - Custeio	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0
Total	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	

**Atividade:** Desenvolvimento do sistema digital

**Código Ativ.:**

**Descrição:**

A proposta de valor (Acesso facilitado e unificado de informações e dados de parceiros progressos e potenciais) será entregue por meio de um "Sistema digital corporativo". Um sistema corporativo que unifique as informações necessárias para que as UDs executem o seu trabalho de prospecção, formalização e gestão de parcerias de forma mais eficaz e eficiente. Portanto, esta é a atividade central de todo o projeto. Todas as demais atividades orbitam ao redor desta, contribuindo para que o sistema cumpra com as expectativas dos seus usuários. Etapas: A execução dessa atividade seguirá a seguinte ordem: 1. Construção do fluxo do processo 2. Preenchimento e encaminhamento do Documento Oficializador de Demanda (DOD) à Gerência de Tecnologia da Informação (GTI) 3. Definição da arquitetura da solução 4. Termo de abertura do projeto 5. Termo de visão 6. Definição dos requisitos do software 7. Definição de linguagem de programação e repositórios utilizados (projeto de sistema) 8. Programação 9. Validação dos módulos e da versão Alfa pelo demandante 10. Realização de ajustes no sistema e disponibilização da versão Beta (teste)

**Data de Início:** 01/06/2025

**Duração(meses):** 3

**Data término:** 31/08/2025

**Responsável:** CASSIO ANDRE WILBERT

**Instituição:** Gerência-Geral de Parcerias**Colaboradores externos:**

Nome	Unidade
------	---------

**Orçamento:**

Item de Dispêndio		%		%		%	Total	%
Valor Captado - Custeio	0,00	0	126.000,00	100	0,00	0	126.000,00	100
Total	0,00	0	126.000,00	100	0,00	100	126.000,00	

**Atividade:** Validação do sistema pelos early adopters**Código Ativ.:****Descrição:**

O grupo, desde o início, trabalhou para que a solução proposta fosse desenvolvida de forma centrada no seu usuário. Isso fica evidente a partir das entregas já realizadas (value proposition canvas e business model canvas), que só foram construídos após a entrevista com 10 representantes de 8 UD's (correspondendo à 18% das UD's da Embrapa). E é assim que pretendemos seguir: centrados no usuário. Os modelos clássicos de curva de adoção indicam que cerca de 2,5% dos adotantes da tecnologia em questão, se encontram no estrato dos "entusiastas". Estes, além de adotarem a solução antes dos demais, se constituem em excelentes evangelizadores, ajudando sobremaneira na difusão da mesma. Normalmente, já desenvolveram soluções alternativas para os problemas que pretendemos resolver (a contratação de um sistema CRM, ou o desenvolvimento de uma sistema caseiro, por exemplo, são bons indicativos disso). Cerca de 13,5% dos adotantes se encontram no estrato dos "visionários". Este são os ditos "early adopters" e se caracterizam por serem aqueles afeitos à novidades. Estes dois estratos serão o público-alvo para a execução desta atividade. Etapas: A versão Beta do sistema será disponibilizada para o mesmo grupo entrevistado na Etapa 2 deste trabalho. Este grupo usará o sistema durante 3 meses. A equipe do TCC, mais representante do GTI, realizarão encontros mensais com cada um dos usuários, buscando identificar funções (filtros) mais utilizados (e também os não utilizados) e captarão a impressão do usuário quanto a falhas/carências e melhorias necessárias no sistema, tanto no que diz respeito ao software em si quanto à sua curadoria.

**Data de Início:** 01/09/2025**Duração(meses):** 3**Data término:** 30/11/2025**Responsável:** CASSIO ANDRE WILBERT**Instituição:** Gerência-Geral de Parcerias**Colaboradores externos:**

Nome	Unidade
------	---------

**Orçamento:**

Item de Dispêndio		%		%		%	Total	%
Valor Captado - Custeio	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0
Total	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	

**Atividade:** Realização de ajustes, de acordo com as necessidades dos usuários**Código Ativ.:****Descrição:**

O desenvolvimento de qualquer solução centrada no usuário, implica em uma revisitação constante à solução desenvolvida e entregue. Portanto, para que o sistema seja utilizado pelo nosso público alvo, aliviando as dores e cumprindo com as expectativas destas, realizada a atividade 6, deveremos realizar os ajustes necessários no mesmo, antes de disponibilizarmos a solução para além das UD's "entusiastas" e "early adopters". Etapas: A execução dessa atividade seguirá a seguinte ordem: 1. Definição dos novos requisitos do software 2. Programação

**Data de Início:** 01/12/2025**Duração(meses):** 1**Data término:** 31/12/2025**Responsável:** CASSIO ANDRE WILBERT**Instituição:** Gerência-Geral de Parcerias**Colaboradores externos:**

Nome		Unidade						
<b>Orçamento:</b>								
Item de Dispendio		%		%		%	Total	%
Valor Captado - Custeio	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0
Total	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	

**Atividade:** Disponibilização do sistema para os clientes

**Código Ativ.:**

**Descrição:**

A partir do momento em que o sistema estiver pronto para iniciar sua operação, será fundamental disponibilizá-lo aos usuários tão logo seja possível. Assim, os processos de captação de potenciais parcerias com as empresas que já desenvolvem trabalhos com a Embrapa poderão ser iniciados pelas Unidades. Etapas: Após as etapas de validação alfa (restrita) e beta (ampla) com usuários, a versão de uso do sistema será disponibilizada na Intranet da Embrapa pela equipe do GTI. Para isso, o sistema será transferido do ambiente de homologação para o ambiente de produção.

**Data de Início:** 01/01/2026

**Duração(meses):** 1

**Data término:** 31/01/2026

**Responsável:** VLADIRENE MACEDO VIEIRA

**Instituição:** Centro Nacional de Pesquisa de Trigo

**Colaboradores externos:**

Nome		Unidade						
<b>Orçamento:</b>								
Item de Dispendio		%		%		%	Total	%
Valor Captado - Custeio	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0
Total	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	

**Atividade:** Disponibilização do questionário elaborado na atividade 3 no Portal da Embrapa na internet

**Código Ativ.:**

**Descrição:**

Da mesma forma que o sistema, a oportunidade de aproximação com potenciais parceiros via formulário no portal da Embrapa também deve ser disponibilizada assim que possível. Esse contato rápido e minimamente qualificado oportunizará a negociação de parcerias inéditas. Além disso, essa ferramenta será muito relevante para as unidades que trabalham com cadeias menos organizadas e/ou em locais com menor disponibilidade de empresas para parceria, assim como para as empresas que não tem conhecimento das diferentes formas de desenvolver trabalhos com a Embrapa. Etapas: Após as etapas de validação alfa (restrita) e beta (ampla) com usuários, a versão de uso do formulário será disponibilizada na página da Embrapa pela equipe do GTI.

**Data de Início:** 01/01/2026

**Duração(meses):** 1

**Data término:** 31/01/2026

**Responsável:** VLADIRENE MACEDO VIEIRA

**Instituição:** Centro Nacional de Pesquisa de Trigo

**Colaboradores externos:**

Nome		Unidade						
<b>Orçamento:</b>								
Item de Dispendio		%		%		%	Total	%
Valor Captado - Custeio	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0
Total	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	

**Orçamento Custeio SI/CI:**

Ano		%		%		%
-----	--	---	--	---	--	---

Ano		%		%		%
2024	0,00	0	126.000,00	100	0,00	0
<b>Total:</b>	<b>0,00</b>		<b>126.000,00</b>		<b>0,00</b>	

**Orçamento Investimento SI/CI:**

Ano	SEG	%	Captação não Financeira	%	Captação Financeira	%
<b>Total:</b>	<b>0,00</b>		<b>0,00</b>		<b>0,00</b>	

**Contribuição para Inovação: Implementação do sistema corporativo integrado de dados de parceiros**

**Data de Início:** 01/01/2026  
**Duração(meses):** 9  
**Data término:** 30/09/2026  
**Responsável:** RODRIGO MONTEIRO  
**Instituição:** Centro Nacional de Pesquisa de Uva e Vinho

**Resultados:****Resultado nº: 1****tipo de Resultado:** Capacitação interna em áreas estratégicas**Sigiloso:** Não**Responsável:** RODRIGO MONTEIRO**Descrição:** Capacitação dos profissionais de Transferência de Tecnologia das Unidades Descentralizadas no uso do sistema corporativo integrado de dados de parceiros, bem como no processo de prospecção de parceiros para inovação aberta associado a este software.**Ano previsão de Alcance :** 2026**Status do resultado em 08/07/2024:** Previsto**TRL prevista:** Não se aplica**Resultado nº: 2****tipo de Resultado:** Processo ou metodologia com fins organizacionais e gerenciais**Sigiloso:** Não**Responsável:** GIZELLE CRISTINA BEDENDO**Descrição:** Processo corporativo para prospecção de parceiros do setor produtivo para inovação aberta (codesenvolvimento tecnológico).**Ano previsão de Alcance :** 2026**Status do resultado em 08/07/2024:** Previsto**TRL prevista:** Não se aplica**Atividades:****Atividade:** Capacitação do usuário**Código Ativ.:****Descrição:**

A utilização adequada da ferramenta é fundamental para o sucesso do sistema e do projeto como um todo. Para tanto, os usuários devem conhecer seus princípios, estrutura, funcionalidades e compreender os benefícios de utilizá-lo para melhorar suas atividades de trabalho. Etapas: 1. Trilha de aprendizagem na Intranet 2. Curso online na plataforma e-Campo

**Data de Início:** 01/01/2026**Duração(meses):** 9**Data término:** 30/09/2026**Responsável:** RODRIGO MONTEIRO**Instituição:** Centro Nacional de Pesquisa de Uva e Vinho**Colaboradores externos:**

Nome		Unidade						
<b>Orçamento:</b>								
Item de Dispêndio		%		%		%	Total	%
Valor Captado - Custeio	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0
Total	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	

**Atividade:** Curadoria das informações

**Código Ativ.:**

**Descrição:** É necessário que o tipo e a qualidade das informações inseridas no sistema, bem como a melhor forma de disponibilizá-las, sejam criteriosamente organizadas, para que os usuários do sistema tenham a segurança de utilizá-las com segurança e de forma adequada. Etapas: 1. Suporte aos usuários através dos canais de atendimento corporativos; 2. Acompanhamento e gestão do funcionamento do sistema

**Data de Início:** 01/01/2026

**Duração(meses):** 9

**Data término:** 30/09/2026

**Responsável:** FELIPE DE ASSIS CARDOSO

**Instituição:** Assessoria de Relações Institucionais e Governamentais

**Colaboradores externos:**

Nome		Unidade						
<b>Orçamento:</b>								
Item de Dispêndio		%		%		%	Total	%
Valor Captado - Custeio	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0
Total	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	

**Atividade:** Gestão do sistema corporativo

**Código Ativ.:**

**Descrição:** Uma gestão eficiente e eficaz do sistema busca garantir que a arquitetura do sistema e os dados gerados tenham qualidade para permitir o alcance dos objetivos no relacionamento com os parceiros e no desenvolvimento tecnológico. Deve haver uma boa interação com os usuários, uma vez que a qualidade dos dados dependerá diretamente da qualidade e da integridade das informações postas pelos usuários sobre a qualificação das parcerias. Etapas: 1. Levantar os perfis necessários para a formação da equipe; 2. Realizar a gestão do contrato com os desenvolvedores do sistema; 3. Definir controles para o monitoramento e avaliação dos dados disponíveis no sistema; 4. Definir canal de interação com os usuários do sistema

**Data de Início:** 01/01/2026

**Duração(meses):** 9

**Data término:** 30/09/2026

**Responsável:** CASSIO ANDRE WILBERT

**Instituição:** Gerência-Geral de Parcerias

**Colaboradores externos:**

Nome		Unidade						
<b>Orçamento:</b>								
Item de Dispêndio		%		%		%	Total	%
Valor Captado - Custeio	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0
Total	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	

**Atividade:** Campanha de comunicação direcionada para novos parceiros

**Código Ativ.:**

**Descrição:** A participação dos parceiros externos é essencial para que o sistema seja alimentado e funcione, de modo a atingir o objetivo de sua criação. É necessário que esses atores tenham clareza do processo de aproximação e estabelecimento de relacionamento com a Embrapa, de forma simples e descomplicada, através de uma linguagem que não seja específica da Embrapa. Etapas: 1. Criar Grupo de Trabalho para a Gestão da Comunicação do Sistema; 2. Planejar Plano de Comunicação do Sistema; 3. Executar as ações de comunicação previstas no Plano.

**Data de Início:** 01/01/2026

**Duração(meses):** 9

**Data término:** 30/09/2026

**Responsável:** CASSIO ANDRE WILBERT

**Instituição:** Gerência-Geral de Parcerias

**Colaboradores externos:**

Nome	Unidade
------	---------

**Orçamento:**

Item de Dispendio		%		%		%	Total	%
Valor Captado - Custeio	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0
Total	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	

**Atividade:** Coleta e análise de KPIs

**Código Ativ.:**

**Descrição:** Para que o sistema seja constantemente aprimorado, é necessário que indicadores de performance estejam disponíveis em tempo real. Etapas: 1. Descrever os indicadores; 2. Definir a fórmula de cálculo; 3. Definir responsáveis pela apuração dos indicadores e periodicidade; 4. Definir metas e níveis de qualidade; 5. Implementar indicadores com custo razoável e que melhor retratem a usabilidade e performance do sistema.

**Data de Início:** 01/01/2026

**Duração(meses):** 9

**Data término:** 30/09/2026

**Responsável:** FELIPE DE ASSIS CARDOSO

**Instituição:** Assessoria de Relações Institucionais e Governamentais

**Colaboradores externos:**

Nome	Unidade
------	---------

**Orçamento:**

Item de Dispendio		%		%		%	Total	%
Valor Captado - Custeio	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0
Total	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	

**Orçamento Custeio SI/CI:**

Ano	%	%	%
<b>Total:</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

**Orçamento Investimento SI/CI:**

Ano	SEG	%	Captação não Financeira	%	Captação Financeira	%
<b>Total:</b>	<b>0,00</b>		<b>0,00</b>		<b>0,00</b>	

**Quadro de Desembolso - Custeio (total do projeto)**

Ano	Valor
<b>Total:</b>	

**Quadro de Desembolso - Investimento (total do projeto)**

Ano	Valor
<b>Total:</b>	

**Resumo de Orçamento – SEG**

Ano/Contribuição/Atividade	Custeio	%	Investimento	%
Total	0,00	0	0,00	0

**Resumo de Orçamento – Captação não financeira**

Ano/Contribuição/Atividade	Custeio	%	Investimento	%
Total	0,00	0	0,00	0

**Resumo de Orçamento – Captação financeira**

Ano/Contribuição/Atividade	Custeio	%	Investimento	%
<b>2024</b>				
CI: Desenvolvimento do Sistema corporativo integrado de dados de parceiros			0,00	
Atv: Análise de riscos, especialmente aqueles vinculados ao compartilhamento de informações de parceiras e de parceiros com todas as UDs	0,00	0		
Atv: Identificação e validação de filtros geradores do perfil do parceiro	0,00	0		
Atv: Elaboração de questionário para cadastro de potenciais parceiros	0,00	0		
Atv: Indicação e validação de KPIs	0,00	0		
Atv: Contratação de pessoa jurídica	0,00	0		
Atv: Desenvolvimento do sistema digital	126.000,00	100		
Atv: Validação do sistema pelos early adopters	0,00	0		
Atv: Realização de ajustes, de acordo com as necessidades dos usuários	0,00	0		
Atv: Disponibilização do sistema para os clientes	0,00	0		
Atv: Disponibilização do questionário elaborado na atividade 3 no Portal da Embrapa na internet	0,00	0		
Total da Contribuição	126.000,00	100	0,00	0
Total de 2024	126.000,00	100	0,00	0
Total	126.000,00	100	0,00	0

\* Obs: o item 'Adaptação-Orçamento' é usado internamente pelo DPD para corrigir/editar orçamentos de projetos em execução.

**Orçamento - Detalhamento por Item de Dispêndio (Custeio)**

Ano/Item de Dispêndio		%		%		%	Total	%
<b>2024</b>								
Valor Captado - Custeio	0,00	0	0,00	0	126.000,00	100	<b>126.000,00</b>	<b>100</b>
Total de 2024:	0,00	0	0,00	0	126.000,00	100	<b>126.000,00</b>	<b>100</b>
Total	0,00	0	0,00	0	126.000,00	100	126.000,00	

\* Obs: o item 'Adaptação-Orçamento' é usado internamente pelo DPD para corrigir/editar orçamentos de projetos em execução.

**Orçamento - Detalhamento por Item de Dispêndio (Investimento)**

Ano/Item de Dispêndio		%		%		%	Total	%
Total	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	

## Lista de Anexos

Identificação ↕	Nome do Arquivo ↕	Operação
-----------------	-------------------	----------