



INSTITUIÇÃO DA FIGURA “NEGOCIADOR” NA CELEBRAÇÃO DE INSTRUMENTOS JURÍDICOS DA EMBRAPA AMAZÔNIA ORIENTAL

AUTOR : WALDO BALEIXE¹;

INTRODUÇÃO

A Embrapa necessita da celebração de parcerias. Por esse meio é que se aumenta a capilaridade de atuação dos pesquisadores e o envolvimento da iniciativa privada e de outras instituições no espectro da pesquisa agropecuária.

Pela importância que a celebração de parcerias tem para a Unidade, observou-se demora excessiva na formalização dos instrumentos jurídicos, além de retrabalho em algumas fases do processo, que iniciava com o interesse de um empregado da Unidade, normalmente pesquisador, em celebrar uma parceria para viabilizar o projeto ao qual estava vinculado.

O empregado normalmente procurava a Área de Serviços Jurídicos (ASJ) para informar ao advogado que havia interesse em celebrar a parceria. Este esclarecia os pontos necessários para a celebração.

Nessa entrevista com o empregado, o advogado, às vezes, coletava as informações pertinentes e montava um processo. De posse dos dados, era encaminhado ao Chefe-adjunto de Administração para análise e autorização da celebração do instrumento. Este, após a análise, encaminhava o processo para a Área de Contratos e Convênios (ACC) para coleta dos dados do parceiro. Após essa etapa, a ACC devolvia os dados à CAA, que os re-encaminhava ao advogado para a feitura do instrumento jurídico.

O instrumento e o parecer produzidos pela ASJ eram encaminhados novamente ao Chefe-adjunto de Administração, para análise. Após analisar os documentos, este encaminhava o processo à ACC, para providenciar a coleta de assinaturas dos parceiros, via correspondência da Chefia-geral. Vale ressaltar que os instrumentos não eram assinados e nem datados pelo Chefe-geral.

O instrumento assinado pelo parceiro retornava à Unidade para que fosse então assinado pela Chefia-geral e publicado no Diário Oficial da União (DOU). O instrumento assinado e publicado no DOU, juntamente com o parecer, eram encaminhados à Sede, em nome da Assessoria Jurídica (AJU), para cadastro no Sistema de Acompanhamento de Instrumentos Contratuais (SAIC).

Após o cadastro, os documentos retornavam à Unidade para a distribuição aos parceiros e arquivo na ACC.

Observou-se que a coleta dos dados do parceiro era demorada, sendo realizada muito tempo depois do primeiro contato com o advogado (início do processo), na maioria das vezes por telefone. Vale ressaltar que havia casos em que eram necessários vários contatos para encontrar o representante legal do parceiro, pessoas normalmente muito ocupadas. Sem os dados corretos, não há como formalizar os instrumentos (aspecto técnico).

OBJETIVOS

- Redução do tempo para celebração dos instrumentos jurídicos na Embrapa Amazônia Oriental – CPATU.
- Definir, na negociação, temas antes esquecidos, tais como passivo ambiental, utilização da marca Embrapa, royalties, segurança da informação, etc.
- Melhorar o manejo das parcerias na fase de execução que, antes da prática, apresentavam problemas nas novas obrigações entre as partes geradas na parcerias e esquecidas no instrumento, grosso modo, quando algo novo surgia, não estava definido quem deveria arcar com os possíveis ônus, gerando conflito de interesses.

DESCRIÇÃO DA PRÁTICA

Diante do contexto da problemática, optou-se por redesenhar o processo, incluindo uma etapa de **negociação**, com a escolha de um empregado chamado “negociador”, que terá a obrigação de apoiar os empregados demandantes na negociação com os parceiros e a coleta das informações necessárias para a produção do instrumento jurídico. Foi produzido e implantado um formulário (“template”) capaz de consolidar todos os pontos da negociação.

Foi também Incluído o Chefe de Comunicação e Negócio, atual de Transferência de Tecnologia, no processo, na medida em que o “negociador” foi vinculado àquela chefia. O processo foi também descentralizado.

O processo passou a ser feito da seguinte forma: Os empregados interessados na parceria manifestam tal pretensão na celebração do instrumento e fazem o agendamento com o negociador, via Chefia-adjunta de Transferência de Tecnologia. Na negociação, em que devem estar presentes os parceiros e os empregados afetos ao instrumento, é preenchido o “template” denominado “Negociação Prévia”, que contém todas as informações necessárias para a feitura do instrumento.

Após isso, o “template” preenchido é encaminhado para a Chefia-adjunta de Administração para análise da negociação e dos impactos na administração. Caso não haja concordância, o “template” é devolvido para o negociador, para fins de adequação.

No caso de haver concordância, o “template” é encaminhado para a Área de Serviços Jurídicos (ASJ), que produz o instrumento jurídico, baseado na negociação prévia, e o parecer.

A ASJ encaminha todo o processo para Chefia-geral avaliar. Caso esta não concorde, devolve para a negociação.

Caso concorde, encaminha para Área de Contratos e Convênios (ACC), que encaminha o instrumento para a análise e assinatura pelos parceiros. Se houver consenso, o parceiro devolve para a ACC o instrumento assinado. Se não, este volta para a negociação. Com o instrumento jurídico assinado pelo parceiro, a ACC coleta a assinatura do Chefe-geral e faz a publicação do instrumento jurídico no Diário Oficial da União. Após a publicação, o instrumento e o parecer são encaminhados para a Sede (via Assessoria Jurídica – AJU), para proceder o registro no Sistema de Acompanhamento de Instrumentos Contratuais (SAIC), após o qual os instrumentos retornam para a ACC fazer a distribuição de cópias para os parceiros e respectivo arquivamento.

DISCUSSÃO E CONCLUSÃO

O processo anterior iniciava-se pela Área de Serviços Jurídicos (ASJ), por meio da coleta das informações da futura parceria feita pelo advogado. Entretanto, a Unidade tinha apenas um empregado com essa formação, o qual também é demandado nos processos contenciosos, tornando este o maior gargalo do processo.

Nesta fase não havia procedimento padrão, nem documentos que pudessem registrar os dados da demanda. Às vezes, um instrumento era preenchido na frente do empregado demandante, às vezes era apenas anotada a demanda, para posterior preenchimento de um instrumento.

Os empregados demandantes dos instrumentos jurídicos desconheciam as informações necessárias para a celebração das parcerias ou o tipo de instrumento. Percebe-se também que os instrumentos eram padronizados e não atendiam as especificidades do negócio jurídico, deixando margem para erros futuros e, muitas vezes, era omissos em relação às obrigações das partes.

Com a introdução do “negociador”, possibilitou-se capacitar, os empregados escolhidos para a função, em todas as áreas de conhecimento necessárias para a celebração de parcerias, tais como: tipos de instrumentos (contrato ou convênio), obrigações dos parceiros, gestão da marca Embrapa, passivo ambiental, segurança da informação e outros aspectos importantes na celebração de parcerias.

Além de permitir que esse profissional torne-se experiente e, com essa maturidade, influenciando e melhorando o processo.

1. Advogado, analista do NDI, Amazônia Oriental - Cpatu, E-mail: baleixe@cpatu.embrapa.br