

NOME	ESTUDO DE PROSPECÇÃO TECNOLÓGICA
UNIDADE	Sebrae/ES - Uais
RESPONSÁVEL	Vanessa Gusmão Silva
1. TEMA	Propriedade Intelectual - DESENVOLVIMENTO TECNOLÓGICO
2. SUBTEMA	Estudo de Prospecção Tecnológica - PROPRIEDADE INTELECTUAL
3. CATEGORIA DE SERVIÇO	“Acesso a Serviços de Terceiros”
4. TIPO DE SERVIÇO / INSTRUMENTO	“Acesso a Serviço Tecnológico” / Consultoria Tecnológica
5. MODALIDADE	Ambos
6. PÚBLICO ALVO	MEI, ME, EPP, Produtor Rural, Artesão
7. SETOR INDICADO	AGRONEGÓCIOS, COMÉRCIO, INDÚSTRIA, SERVIÇOS
8. MACROSEGMENTO	
09. DESCRIÇÃO	<p>OBJETIVO: O objetivo principal de um Estudo de Prospecção Tecnológica é mapear o desenvolvimento tecnológico de uma determinada tecnologia ao longo do tempo descrita em documentos de patentes com o intuito de conhecer o estado da técnica (o que foi realizado até o presente momento) e traçar uma visão de futuro capaz de influenciar de forma significativa projetos de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) ou as tomadas de decisão (ações relevantes no presente) de uma empresa, fornecendo informações sobre a viabilidade técnica. Um Estudo de Prospecção Tecnológica deve responder três perguntas: 1) Quais tecnologias estão sendo desenvolvidas? 2) Quem são meus concorrentes? Onde estas tecnologias são protegidas? Como conclusão, o Estudo permitirá entender como uma tecnologia se posiciona frente às outras tecnologias, aos seus competidores e ao mercado.</p> <p>ETAPAS DO ATENDIMENTO:</p> <p>ETAPA 1</p> <p>a) Formulário sobre a tecnologia – objeto do Estudo – o Prestador de Serviço deverá encaminhar a Empresa Demandante um formulário e se reunir presencialmente para identificar as principais características da tecnologia que pretende realizar o estudo prospectivo, bem como as principais dúvidas que nortearam a Empresa Demandante.</p> <p>ETAPA 2</p> <p>b) Levantamento dos Documentos de Patentes – O Prestador de Serviço irá elaborar uma estratégia de busca a ser aplicada em uma base de patentes, preferentemente paga, capaz de recuperar o maior volume de documentos de patentes sobre a tecnologia de interesse da Empresa Demandante;</p> <p>c) Análise dos Documentos de Patentes Recuperados – O Prestador de Serviço deverá analisar quantitativamente e qualitativamente o total de documentos recuperados com o intuito de responder, o máximo possível, aos questionamentos da Empresa Demandante, dentro do escopo do objetivo do serviço mencionado acima.</p> <p>ETAPA 3</p> <p>Elaboração de um Relatório do Estudo de Prospecção Tecnológica – O Prestador de Serviço irá providenciar um relatório completo com os resultados do Estudo de Prospecção Tecnológica, contendo: sumário executivo, detalhamento da metodologia utilizada, identificação das principais mudanças tecnológicas ao longo do tempo, identificação dos principais atores envolvidos, análise do mercado (onde está protegida e onde pode ser explorada comercialmente) e identificação de oportunidades de desenvolvimento tecnológico.</p> <p>ENTREGAS: Relatório completo com os resultados do Estudo de Prospecção Tecnológica, contendo: sumário executivo, detalhamento da metodologia utilizada, identificação das principais</p>

	<p>mudanças tecnológicas ao longo do tempo, identificação dos principais atores envolvidos, análise do mercado (onde está protegida e onde pode ser explorada comercialmente) e identificação de oportunidades de desenvolvimento tecnológico, e anexos, se for o caso.</p>
10. ARGUMENTO DE VENDA	<p>RESULTADOS ESPERADOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Olhar para o futuro; • Incentivo ao desenvolvimento tecnológico e inovação; • Reduzir a incerteza na tomada de decisão; • Prever mudanças tecnológicas; • Avaliar de forma objetiva sua posição competitiva atual e futura; • Identificar ameaças e oportunidades; <p>Ganhar vantagem competitiva pela redução das mudanças tecnológicas no mercado</p> <p>PRÉ-REQUISITOS PARA O CLIENTE:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Qualquer pessoa jurídica com perfil inovador; • A Empresa Demandante deverá ser capaz de: <ul style="list-style-type: none"> ◦ definir o objeto de busca (tecnologia) ◦ estabelecer o período e questionamentos pertinentes; ◦ estabelecer agenda para discutir com empresa prestadora o conteúdo dos documentos de patente; <p>interpretar as análises dos documentos de patentes.</p>
11. ESTRUTURA E MATERIAIS NECESSÁRIOS	
12. PREÇO MÁXIMO	Conforme Tabela de Preços Sebraetec
13. RESPONSABILIDADE DA EMPRESA DEMANDANTE	<ul style="list-style-type: none"> • Fornecer todas as informações solicitadas ao Prestador de Serviço no prazo estipulado no contrato, com informações fidedignas; • Aprovar o Relatório emitido pela Prestadora de Serviço; • Responder a pesquisa realizada pelo Sebrae; <p>Reportar ao Sebrae qualquer problema encontrado durante o atendimento.</p>
14. RESPONSABILIDADE DA PRESTADORA DE SERVIÇOS	Conforme contrato de prestação de serviços.
15. PERFIL DESEJADO DA PRESTADORA DE SERVIÇO	Qualquer profissional com experiência e conhecimento relacionado com a coleta e análise de informações tecnológicas de documentos de patentes e prospecção tecnológica.
16. PRÉ DIAGNÓSTICO	
17. OBSERVAÇÕES	<ul style="list-style-type: none"> • O Estudo de Prospecção Tecnológica pode conter informações estratégicas e confidenciais para a Empresa Demandante, portanto a confidencialidade prevista nos instrumentos contratuais do Sebraetec deve ser estritamente respeitada. <p>As informações dos documentos públicos usadas pela Prestadora de Serviço no Estudo de Prospecção Tecnológico não serão enquadradas como propriedade exclusiva da Empresa Demandante e poderão constar em futuros mapeamentos tecnológicos de qualquer uma das prestadoras de serviço indicadas pelo SEBRAE.</p>