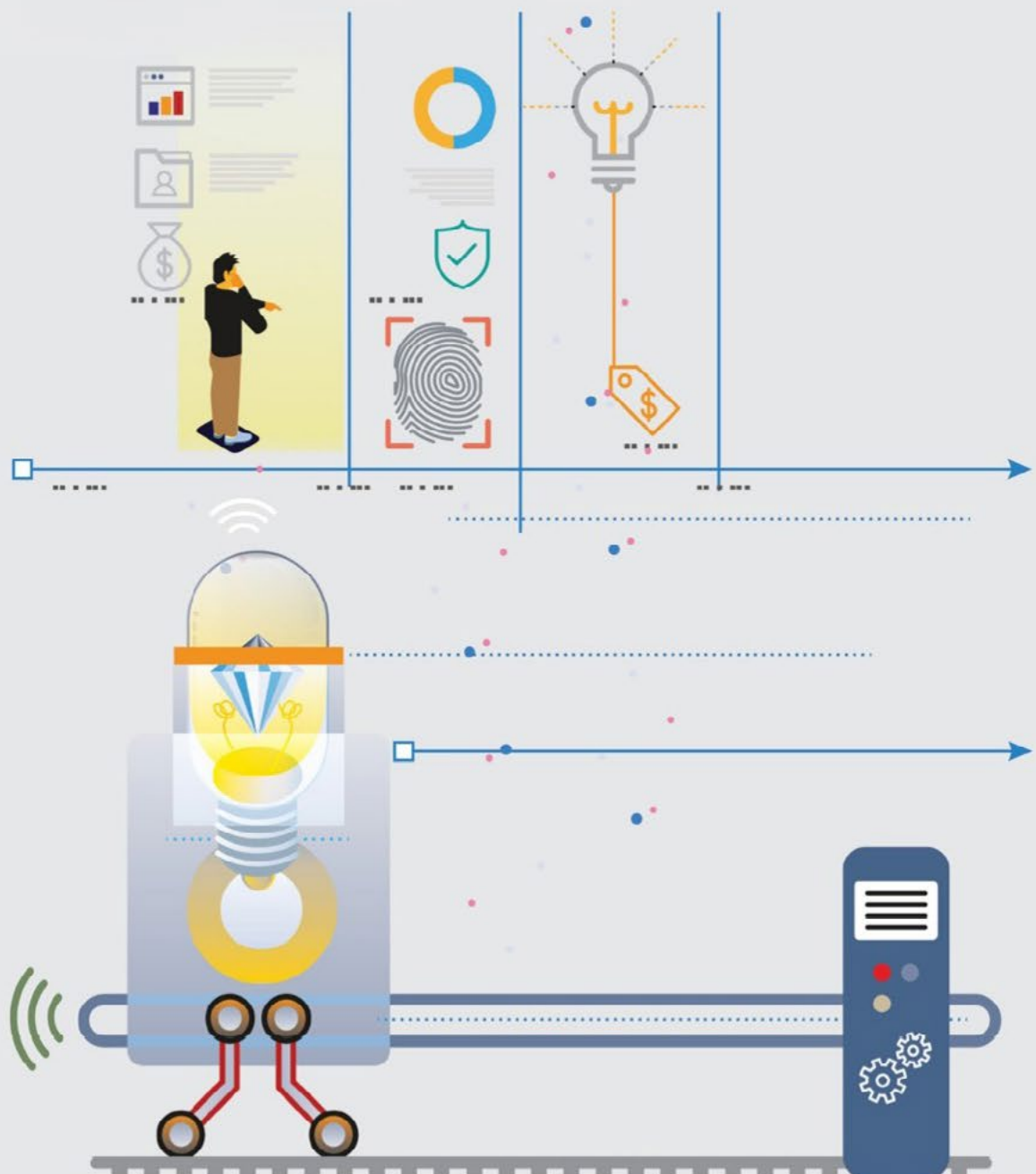


REVELANDO SEU VALOR OCULTO

Como quantificar o valor de sua PI e de seus ativos intangíveis



Instituto Nacional da Propriedade Industrial – INPI

Presidente
Júlio César Castelo Branco Reis Moreira

Diretora de Administração
Soraya Sales dos Santos e Silva

Diretora Executiva
Tania Cristina Lopes Ribeiro

Economista-Chefe
Rodrigo Vieira Ventura

Coordenador Geral de Relações Internacionais
Leopoldo Nascimento Coutinho

Coordenadora-Geral de Desenvolvimento da Propriedade Industrial, Negócios e Inovação
Maria Eugenia Fortes Ramos da Silva Gallotti

Coordenadora-Geral de Recursos Humanos
Sandra Caseira Cerqueira

Coordenadora da Academia do INPI
Kalinkka Leal de Azevedo Mangabeira

Coordenador-Geral de Contratos de Tecnologia
Bernardo Soares Teixeira Bemvindo

Equipe Técnica

Supervisão do Projeto:
Claudia Valentina de Arruda Campos
Iloana Peyroton da Rocha

Editoração:
Isabela Maria de Oliveira Borsani

Revisão Técnica:
Dirceu Yoshikazu Teruya
Elizabeth Ferreira da Silva
Rita Pinheiro Machado

Coordenação de Revisão
Camila Bella de Carvalho Faria
Maria Helena de Lima Hatschbach

Catálogo na fonte elaborada pela Biblioteca de Propriedade Intelectual e Inovação – INPI
Bibliotecário Responsável Técnico Evanildo Vieira dos Santos – CRB7-4861

R451 Revelando seu valor oculto: como quantificar o valor de sua PI e de seus ativos intangíveis. / Intellectual Property Office of Singapore (IPOS) e IPOS International (II); tradução e revisão técnica: Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI) – Academia de Propriedade Intelectual, Inovação e Desenvolvimento de Pessoas. – Rio de Janeiro: INPI, 2026.

40 p. ; figs.

1. Propriedade Intelectual – Brasil. 2. Propriedade Intelectual - Negócios. 3. Propriedade Intelectual – Valoração. I. Intellectual Property Office of Singapore = Escritório de Propriedade Intelectual de Singapura. II. IPOS International (II). III. Instituto Nacional da Propriedade Industrial (Brasil).

CDU: 347.77:657.421.3(81)

Introdução	5
1. Por que não consigo ver o valor da minha PI nas contas da minha empresa?	6
Como os princípios contábeis gerais tratam a PI?	7
Quando o valor da PI pode ser reconhecido em minhas contas?	8
Quais PIs não podem ser reconhecidas em minhas contas?	9
Reconhecimento de ativos intangíveis no balanço patrimonial	10
Quais problemas essa falta de reconhecimento gera?	11
Até que ponto um relatório de avaliação de PI pode resolver esses problemas?	13
Onde se esconde o valor da minha PI?	14
2. Quais normas se aplicam à avaliação de PI?	15
Quais são os princípios mais importantes utilizados na avaliação de PI?	16
Os três métodos mais comuns de avaliação de PI	17
Quais regulamentos são mais relevantes para a avaliação de PI?	17
Principais regulamentos internacionais e seus escopos	18
Quais normas setoriais e informais existem?	19
3. Quando posso me beneficiar mais de uma avaliação?	21
Motivos mais comuns para realizar uma avaliação de PI	22
Como o valor da PI aparece nas fusões e aquisições?	24
Como o valor é determinado nas transferências de ativos?	25
Considerações sobre a transferência	27
Como defino um preço de venda para minha PI?	28
Como uma avaliação de PI pode me ajudar ao licenciar minha PI para terceiros?	29
O que é o licenciamento FRAND?	30
Como a avaliação subsidia a atividade de aplicação da lei?	31
Uma avaliação de PI pode me ajudar a obter financiamento?	32
Como minha PI pode me ajudar a conseguir a participação que mereço?	33
4. Como é feita a avaliação de PI?	35
Como funciona uma avaliação com base no custo?	36
LISTA DE VERIFICAÇÃO: Áreas típicas de custos de PI e ativos intangíveis	37
Tabela: Quais são os prós e os contras de uma abordagem com base no custo?	38
Como funciona a comparação de mercado?	40

Tabela: Quais são os prós e os contras de uma abordagem com base no mercado?	41
Como funcionam os métodos com base na receita?	42
Quais são as variantes da avaliação com base na receita mais populares?	43
Tabela: Quais são os prós e os contras de uma abordagem com base na receita?	45
Às vezes são utilizados outros métodos?	46
O que geralmente determina a seleção de um método de avaliação?	47
LISTA DE VERIFICAÇÃO: Métodos típicos de avaliação de PI aplicados para diferentes finalidades	48
5. O que determina o valor da PI? Meu relatório vai mostrá-lo?	50
LISTA DE VERIFICAÇÃO: Quais dos principais contribuidores de valor da PI eu tenho?	51
Quais informações você precisará fornecer para uma avaliação de PI?	53
Que outros tipos de informação podem ser desejáveis?	54
Lista de verificação das informações necessárias	55
Como os relatórios de avaliação de PI variam em tamanho, custo e conteúdo?	55
Como você pode saber se uma avaliação de PI é precisa?	57
6. Aplicação e uso dos principais métodos de avaliação de PI	58
Método de custo	59
Método com base no mercado	60
Método com base na receita	61
7. Onde obter ajuda?	62

Introdução

Você já se perguntou quanto vale sua propriedade intelectual (PI)? Ou desejou poder expressar o valor ‘oculto’ em seus ativos intangíveis, que não é refletido em seu balanço patrimonial, porém representa um investimento vital para o futuro? Em caso afirmativo, este guia é para você.

O principal objetivo deste guia é ajudá-lo a determinar se e quando avaliar a PI pode ser comercialmente benéfico para seu negócio. Ele é dividido em cinco capítulos principais (mais alguns exemplos práticos e referências adicionais) destinados a abordar as perguntas mais importantes que você pode ter sobre o processo e as vantagens. Você não precisa ser um contador ou advogado para utilizá-lo.

O **Capítulo 1** aborda a pergunta: se a PI é tão importante, por que seu valor não é óbvio nas contas da minha empresa? O guia apresenta algumas noções básicas de contabilidade para explicar quando a PI e os intangíveis aparecem e quando não. Depois, explica o motivo pelo qual essa situação pode ser uma desvantagem para seu negócio e como um relatório de avaliação de PI pode ajudar.

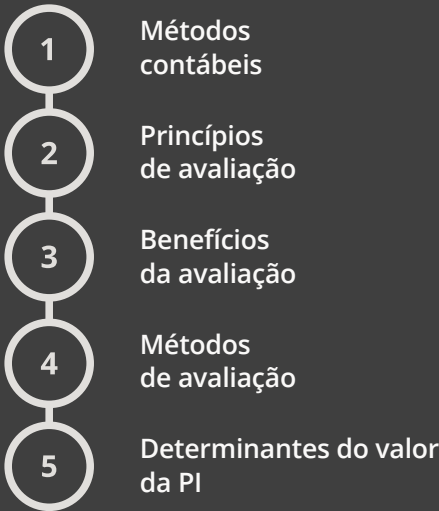
O **Capítulo 2** introduz os princípios fundamentais que orientam o processo de avaliação de PI e apresenta uma visão geral dos regulamentos e normas que o regem.

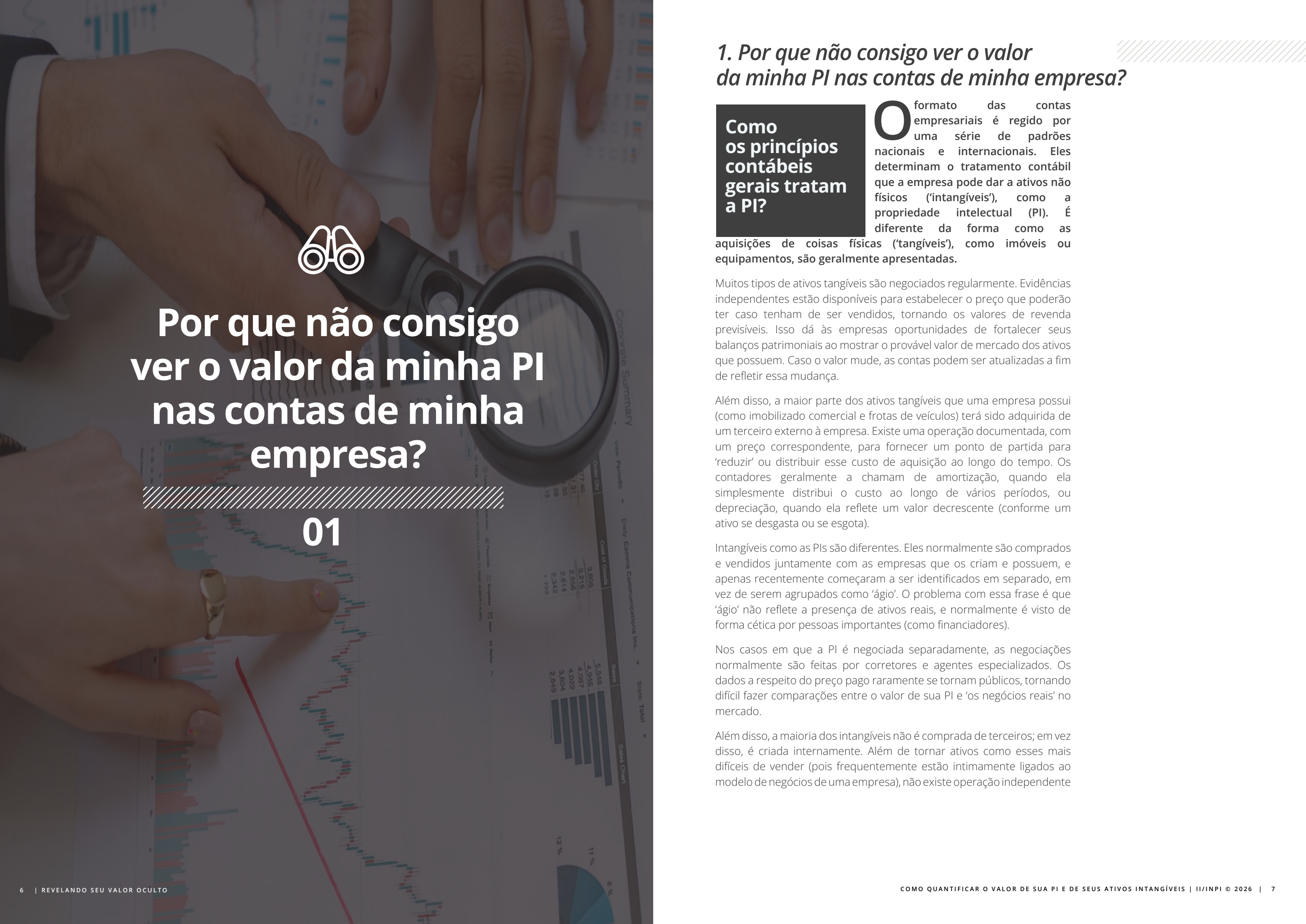
O **Capítulo 3** entra então em mais detalhes sobre os contextos em que uma avaliação de PI poderia ser mais útil. Ele começa apresentando casos em que preparar uma avaliação é mais ou menos obrigatório e depois passa para vários outros fins comerciais que podem ser facilitados por um relatório adequado.

O **Capítulo 4** trata de cada um dos três principais métodos utilizados, resumindo as vantagens e desvantagens de cada um e como o método adequado é escolhido.

Por fim, o **Capítulo 5** discute os fatores com maior probabilidade de influenciar o cálculo da avaliação de PI e o que você precisará disponibilizar para obter um relatório.

Produzidos pela **IPOS International** e adaptados e customizados para o Brasil, pela Academia de Propriedade Intelectual, Inovação e Desenvolvimento, do Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI), esses guias comerciais de Gestão de Propriedade Intelectual visam proporcionar um conjunto de soluções de PI para empresas com base nas melhores práticas do setor.





Por que não consigo ver o valor da minha PI nas contas de minha empresa?

01

1. Por que não consigo ver o valor da minha PI nas contas de minha empresa?

Como os princípios contábeis gerais tratam a PI?

O formato das contas empresariais é regido por uma série de padrões nacionais e internacionais. Eles determinam o tratamento contábil que a empresa pode dar a ativos não físicos ('intangíveis'), como a propriedade intelectual (PI). É diferente da forma como as aquisições de coisas físicas ('tangíveis'), como imóveis ou equipamentos, são geralmente apresentadas.

Muitos tipos de ativos tangíveis são negociados regularmente. Evidências independentes estão disponíveis para estabelecer o preço que poderão ter caso tenham de ser vendidos, tornando os valores de revenda previsíveis. Isso dá às empresas oportunidades de fortalecer seus balanços patrimoniais ao mostrar o provável valor de mercado dos ativos que possuem. Caso o valor mude, as contas podem ser atualizadas a fim de refletir essa mudança.

Além disso, a maior parte dos ativos tangíveis que uma empresa possui (como imobilizado comercial e frotas de veículos) terá sido adquirida de um terceiro externo à empresa. Existe uma operação documentada, com um preço correspondente, para fornecer um ponto de partida para 'reduzir' ou distribuir esse custo de aquisição ao longo do tempo. Os contadores geralmente a chamam de amortização, quando ela simplesmente distribui o custo ao longo de vários períodos, ou depreciação, quando ela reflete um valor decrescente (conforme um ativo se desgasta ou se esgota).

Intangíveis como as PIs são diferentes. Eles normalmente são comprados e vendidos juntamente com as empresas que os criam e possuem, e apenas recentemente começaram a ser identificados em separado, em vez de serem agrupados como 'ágio'. O problema com essa frase é que 'ágio' não reflete a presença de ativos reais, e normalmente é visto de forma cética por pessoas importantes (como financiadores).

Nos casos em que a PI é negociada separadamente, as negociações normalmente são feitas por corretores e agentes especializados. Os dados a respeito do preço pago raramente se tornam públicos, tornando difícil fazer comparações entre o valor de sua PI e 'os negócios reais' no mercado.

Além disso, a maioria dos intangíveis não é comprada de terceiros; em vez disso, é criada internamente. Além de tornar ativos como esses mais difíceis de vender (pois frequentemente estão intimamente ligados ao modelo de negócios de uma empresa), não existe operação independente



Se a Empresa A compra um registro de desenho industrial da Empresa B, ela tem um registro claro de seu custo. Se a Empresa B criar o mesmo design, mas decidir utilizá-lo internamente em vez de vendê-lo para a Empresa A, ela não tem nenhum número que possa utilizar; precisa calcular o custo a partir de registros internos.

A combinação de falta de mercados transparentes e a natureza interna da criação das PIs causa problemas para contadores que tentem reconhecer investimentos em PI. Os relatórios de avaliação proporcionam uma forma útil – e às vezes essencial – de preencher as lacunas de informação.

Quando o valor da PI pode ser reconhecido em minhas contas?

Há duas formas principais de demonstrar o valor da PI nas contas de uma empresa. Se adquirir uma PI – separadamente ou como parte da aquisição de uma empresa – você pode distribuir o custo de quaisquer ativos intangíveis identificáveis ao longo de sua vida útil (que, no caso das marcas, pode ser indefinida, desde que realizada a prorrogação da vigência junto ao Escritório de Propriedade Industrial). Em contrapartida, você pode distribuir o custo de alguns tipos de investimento em PI, desde que esteja de acordo com um conjunto de testes.

Uma compra de PI ‘única’ pode ser tratada de forma semelhante a outras compras de ativos. O preço pago (talvez por uma família de patentes ou um conjunto de trabalhos criativos) pode constar como um ativo intangível em seu balanço patrimonial. A operação fornece comprovação de um custo e estabelece um valor que pode ser amortizado ou ‘reduzido’ com o passar do tempo.

Isso traz o benefício de que o custo de sua compra pode ser distribuído ao longo da vida útil do ativo (sujeito às regras relevantes), de forma a não impactar sua lucratividade de uma só vez. O outro lado da moeda, porém, é que, com raríssimas exceções, não existem disposições contábeis para reavaliar o ativo – de forma que, mesmo que os trabalhos criativos mencionados vendam como água, seu valor no balanço patrimonial parece estar sempre diminuindo.

Existe um conjunto de circunstâncias em que o valor ‘total’ de seus ativos intangíveis, como PI, será reconhecido. Se sua empresa for adquirida por uma empresa de grande porte, ela terá de determinar quanto pagou por qualquer um de seus intangíveis (o que, por definição, inclui quaisquer direitos de PI). Elementos que você nunca conseguiu colocar em seu balanço patrimonial agora aparecerão no deles, porque ao serem comprados, confirmou-se que esses ativos possuem valor. Assim, caso esteja considerando vender sua empresa, descobrir qual pode ser o valor ‘oculto’ dos intangíveis pode ajudar na negociação.



Muitos países, incluindo Cingapura, também permitem a distribuição do custo de despesas que podem ser classificadas como desenvolvimento. Se você, por exemplo, tiver investido tempo e esforço consideráveis dos funcionários no desenvolvimento de novos softwares para operar seu negócio ou prototipagem de um produto acabado, você pode capitalizar esses custos. Apenas alguns ativos podem se qualificar, e o processo tem as mesmas vantagens e desvantagens explicadas anteriormente.

1. Por que não consigo ver o valor da minha PI nas contas de minha empresa?

Quais PIs não podem ser reconhecidas em minhas contas?

Qualquer PI que tenha sido criada internamente em uma empresa só pode ser colocada em seu balanço patrimonial pelo valor de custo. Além disso, a menos que sua atividade de criação de ativos esteja diretamente relacionada com um fluxo de receita atual ou sustente receitas futuras que sua empresa pode projetar com confiança, ela

normalmente deve ser contabilizada conforme e quando os custos forem incorridos.

A principal dificuldade disso está relacionada à atividade de Pesquisa e Desenvolvimento. Quando há riscos e incertezas envolvidos, os gastos não podem ser capitalizados (o que significa que você não pode colocá-los em seu balanço patrimonial – seja pelo custo ou de qualquer outra forma). Para reconhecer esse custo como um ativo, você precisa demonstrar que pode mensurá-lo de maneira confiável e, mais importante, mostrar que é provável que os benefícios futuros esperados atribuíveis aos ativos fluam para sua empresa.

Essa posição é, indiscutivelmente, bastante razoável, porque muitas vezes não fica claro, em um estágio tão inicial, se algum ativo de valor foi realmente criado a partir de pesquisa apenas. Contudo, isso significa que quanto mais pesquisa uma empresa fizer, menos lucrativa parecerá ser, já que todas essas despesas devem ser colocadas na demonstração de resultado do período em que foram incorridas.

Mesmo quando é possível reduzir o valor contábil do custo, é importante notar que o valor dos ativos em si não é de fato o que está sendo reconhecido. Se patentear uma invenção, o que pode envolver despesas significativas, você poderá distribuir os custos de depósito ao longo do tempo e não arcar com a despesa total no momento em que for incorrida, mas isso não reflete o valor da proteção dos direitos de PI que você criou.



Em Cingapura, as principais disposições a respeito dos tratamentos contábeis permitidos estão contidas na Norma de Relatórios Financeiros do Conselho Estatutário nº 38. É importante consultar um profissional independente caso esteja, de qualquer forma, considerando tentar refletir o valor da PI em suas contas. No Brasil, existem as Normas Brasileiras de Contabilidade (NBC). A NBC TG 26 trata da apresentação das demonstrações contábeis no Brasil que estabelecem diretrizes para a preparação e apresentação das demonstrações contábeis, incluindo ativos intangíveis. E é considerada um marco na contabilidade brasileira, uma vez que estabelece diretrizes rigorosas para a preparação e apresentação das demonstrações contábeis, padronizando a linguagem contábil, e desempenhando um papel fundamental na integridade e confiabilidade das informações financeiras divulgadas pelas empresas no país. E a NBC TG 04 (R4) trata especificamente sobre ativos intangíveis, estabelecendo que uma entidade deve reconhecer um ativo intangível apenas se determinados critérios especificados na Norma forem atendidos. A Norma também especifica como mensurar o valor contábil dos ativos intangíveis, exigindo divulgações específicas sobre esses ativos ([https://www1.cfc.org.br/sisweb/SRE/docs/NBCTG04\(R4\).pdf](https://www1.cfc.org.br/sisweb/SRE/docs/NBCTG04(R4).pdf)).

Pode ser registrado de acordo com as normas contábeis		Não pode ser registrado de acordo com as normas contábeis	
✓	Ativos intangíveis identificáveis adquiridos durante uma 'combinação de negócios' (uma fusão ou aquisição). Para tanto, devem atender à definição de ativo e ser identificáveis, ou seja, ser separáveis ou resultar de direitos contratuais ou outros direitos legais.	✗	Despesas relacionadas com Pesquisa & Desenvolvimento devem ser reconhecidas como despesa quando incorridas e não devem ser registradas como ativo intangível, porque esses gastos são considerados despesas que não atendem aos critérios de reconhecimento para ativos. No entanto, se esses gastos forem adquiridos em uma combinação de negócios, pode haver exceções.
✓	Ágio relacionado a uma 'combinação de negócios' (que é um número alocado aos ativos não identificáveis: basicamente, o prêmio pago para comprar uma empresa além do valor que pode ser justificado com base na avaliação de seus ativos identificáveis). A NBC TG 15 menciona que o adquirente deve reconhecer, na data da aquisição, separadamente do ágio (goodwill) o ativo intangível da adquirida, independentemente de este ativo ter sido reconhecido antes da aquisição.	✗	Contribuição estimada dos ativos intangíveis para o valor geral do negócio (independentemente de como feita), visto que esses devem ser reconhecidos com base em custo mensurável e probabilístico de benefícios econômicos futuros diretos, não com base em estimativas de valor geral ou contribuições ao negócio como um todo. Para serem reconhecidos como ativos, devem atender critérios específicos de mensuração e probabilidade de geração de benefícios futuros.

Pode ser registrado de acordo com as normas contábeis		Não pode ser registrado de acordo com as normas contábeis	
✓	Custos relacionados ao desenvolvimento de ativos intangíveis de viabilidade e utilização comerciais definidas, desde que atendam a certos critérios. A entidade deve demonstrar, entre outros aspectos, a viabilidade técnica para concluir o ativo, a intenção de usá-lo ou vendê-lo, e a capacidade de mensurar com confiabilidade os gastos atribuíveis ao ativo durante o desenvolvimento. Se essas condições forem satisfeitas, os custos incorridos podem ser reconhecidos como ativos intangíveis.	✗	Valor de revenda estimado (com um número muito pequeno de exceções específicas, quando os ativos intangíveis são comercializados rotineiramente). O reconhecimento contábil dos ativos intangíveis se baseia no custo ou valor justo na data de aquisição, e não em valores de revenda estimados. Para ativos intangíveis, é necessário seguir critérios específicos de mensuração que envolvem a expectativa de benefícios econômicos futuros diretos, não apenas a estimativa de revenda.
✓	Preço realmente pago por um ativo que a empresa comprou em condições normais de mercado. O valor justo do ativo, que é o valor que a empresa pagaria por ele na data de aquisição em uma operação sem favorecimento entre as partes, deve ser considerado. Esse valor é determinável a partir de transações correntes de mercado e pode incluir várias técnicas de mensuração, conforme a situação.	✗	Ativos intangíveis que não tenham sido previamente reconhecidos, visto que não é permitida a reavaliação de ativos intangíveis que não foram inicialmente reconhecidos como ativos.

Quais problemas essa falta de reconhecimento gera?

A maioria das empresas que trabalha com inovação é prejudicada pelas dificuldades inerentes em reconhecer o investimento feito em PI e outros intangíveis. A lucratividade parece menor e, como não estão gastando tanto em ativos tangíveis, as empresas têm menos garantias tradicionais para oferecer como garantia para um financiamento.

Caso capitalize os investimentos permitidos em PI, você provavelmente verá em seu balanço patrimonial números em declínio, mesmo se seus direitos de PI estiverem contribuindo comercialmente com valores claramente crescentes. Salvo poucas exceções (para intangíveis altamente especializados, como direitos minerários ou espaços para pouso de aeronaves, para os quais o mercado é mais aberto), não existe mecanismo que permita uma mudança nessa situação, exceto testar a redução ao valor recuperável do ágio (que só se aplica se você tiver adquirido outra empresa).

Por esse motivo, algumas empresas preferem o 'impacto' nas despesas conforme os custos de inovação são incorridos, porque o lucro dos exercícios seguintes não será afetado. Caso esteja pensando em vender sua empresa e espera que o preço seja determinado por múltiplos de lucro, isso pode ser algo a pensar. Contudo, no curto prazo, a redução de seu lucro ao reconhecer tudo como despesa, poderá afetar sua capacidade percebida de servir a dívida.

A vantagem da capitalização é que é possível alinhar o custo de sua atividade de inovação com um período que reflita melhor os benefícios esperados. A desvantagem é que seu balanço patrimonial mostrará um valor não representativo que afetará a lucratividade futura (porque aparecerá como uma despesa na demonstração do resultado de cada exercício).

1. Por que não consigo ver o valor da minha PI nas contas de minha empresa?



Isso pode ser caracterizado como uma situação 'Ardil 22' (situação paradoxal, na qual uma pessoa não pode evitar um problema por causa de restrições ou regras contraditórias). Deixe de investir em PI e intangíveis e o valor de seu negócio diminuirá. Gaste dinheiro com eles e seu lucro diminui, o que afeta sua capacidade de tomar empréstimos e vender. Decida investir em ativos tangíveis, como imóveis comerciais, e seu banco pensará que você pode oferecer uma grande garantia, mas não fará nada por sua competitividade futura!

Mesmo se você encontrar uma maneira satisfatória de atribuir um valor aos seus intangíveis no balanço patrimonial e se isso funcionar para seu negócio, não se surpreenda se os credores o descontarem ao avaliar sua credibilidade.

Isso ocorre porque, ao contrário dos lançamentos de ativos tangíveis, que quase sempre refletem sua propriedade de bens que um banco pode ver, tocar e (se necessário) vender, os lançamentos de ativos intangíveis não indicam necessariamente a presença de ativos a partir dos quais pode ser realizado valor. Devido a essa incerteza e seus riscos relacionados, os credores geralmente descontam o valor desses ativos intangíveis.



*Outro guia desta série - **Desbloqueando o Potencial de Financiamento da PI**, define com mais detalhes como os credores veem os ativos de PI e quais passos podem ser dados para aproveitar seu valor com vários mecanismos de financiamento diferentes.*

Até que ponto um relatório de avaliação de PI pode resolver esses problemas?

A maioria dos relatórios de avaliação de PI não é projetada para fornecer um valor que você possa adicionar ao balanço patrimonial. Em vez disso, uma avaliação de PI pode ajudá-lo a estabelecer e demonstrar o valor que não aparece em suas contas. Ela pode ser usada para concluir vários tipos diferentes de operações e proporcionar ideias importantes sobre seu 'valor oculto'.

Pelas razões apresentadas neste capítulo, seja qual for o tipo de relatório de avaliação de PI que você produza, ele normalmente não resultará em um valor que você pode esperar que seu contador reconheça nas contas formais de sua empresa (porque representa uma opinião profissional, em vez de uma operação que aconteceu e pode ser replicada em um mercado aberto).

A exceção são os relatórios de Alocação do Preço de Compra (Purchase Price Allocation - PPA). Esse documento divide, após a aquisição de um negócio, o preço de compra de uma empresa adquirida entre os seus passivos e ativos. Esses são projetados especificamente para dizer quanto do preço pago é atribuível a intangíveis identificáveis e isso deve aparecer em suas contas (geralmente na forma de amortização). Eles também estabelecem separadamente o quanto de um preço pago por um negócio é 'ágio' (um prêmio que não pode ser relacionado a ativos identificáveis e independentes).

Sem uma explicação adequada nas notas anexas, alocar um grande valor do balanço patrimonial para ativos intangíveis pode ser interpretado por credores e investidores como uma demonstração de que você está tentando fortalecer seu balanço com ativos de identidade e valor incertos. Eles podem concluir que você é muito bom em gastar dinheiro! Qualquer coisa mostrada como 'ágio' é especialmente vulnerável nesse sentido. É aqui que um relatório de avaliação de PI pode ajudar, pois demonstra e explica o valor que suas contas deixam de fora. O relatório de PI é um documento que apresenta a análise de ativos de PI de uma empresa. Ele pode ser utilizado para identificar e avaliar a propriedade intelectual de uma empresa, bem como para definir o valor dos seus ativos. Existem ferramentas e metodologias que podem ser utilizadas para realizar a avaliação de PI. Uma dessas ferramentas é o Diagnóstico de PI da OMPI, que é gratuito e auxilia as empresas na identificação e avaliação dos seus ativos de PI (<https://www.wipo.int/ipdiagnostics-assessment/global/pt>).



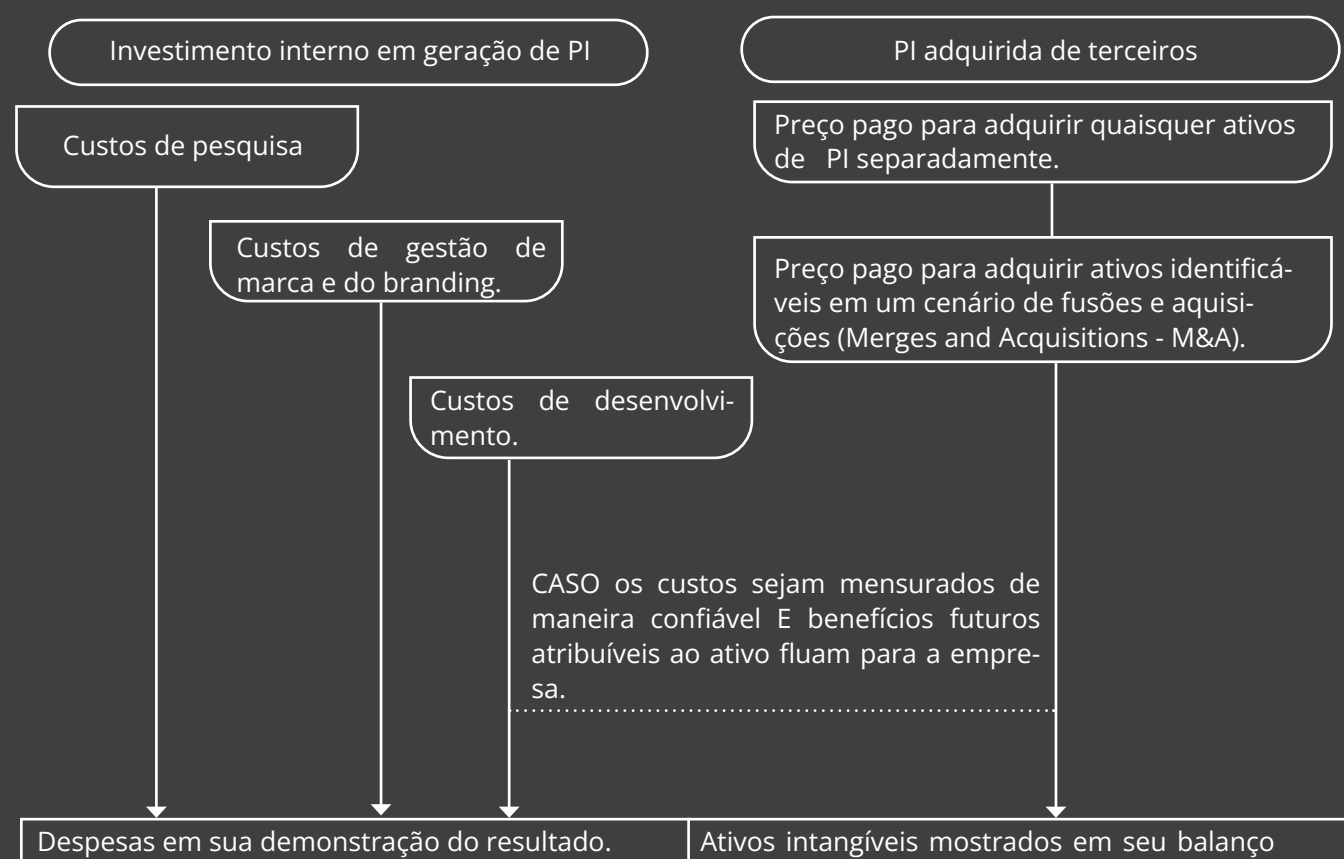
Os relatórios de avaliação de PI vêm em uma variedade de formatos e tamanhos. As próximas seções explicam as diferentes formas de calcular o valor, que depende do contexto ou finalidade, e o valor de informações internas e externas disponíveis.

Os relatórios de avaliação podem ser feitos internamente, mas normalmente são mais conceituados quando feitos por um especialista independente em avaliação de PI ou um escritório de contabilidade utilizando uma abordagem ou metodologia reconhecida. É importante que qualquer relatório de avaliação deixe claro qual é a base de cálculo utilizada, de forma que ela possa ser seguida por alguém que não seja um especialista em contabilidade.

Embora um terceiro raramente consiga confiar em conclusões de avaliações, por motivos contratuais (os relatórios são redigidos em benefício da empresa que os encomenda, que pode considerar o conteúdo detalhado confidencial), elas lhe ajudarão a explicar como seu investimento em PI se traduz em benefícios comerciais de curto e longo prazo.

Onde se esconde o valor da minha PI?

Este diagrama mostra como formas comuns de investimento em ativos intangíveis geralmente acabam sendo representadas em suas contas.



Quais normas se aplicam à avaliação de PI?

02

Quais são os princípios mais importantes utilizados na avaliação de PI?

Os métodos utilizados para avaliar a PI têm elementos em comum com a avaliação de empresas. Contudo, enquanto a avaliação de um negócio procura levar em consideração todos os ativos de uma empresa, uma avaliação de PI se preocupa apenas em identificar, isolar e representar o valor de seus intangíveis.

Quando se avalia uma empresa, seja para investimento ou aquisição, o foco normalmente estará nas receitas e lucros que ela gera e em como eles devem aumentar no futuro. Com frequência, serão utilizados os múltiplos de lucro (e às vezes de faturamento/vendas), com base em pesquisas sobre os mercados financeiros. Caso uma empresa ainda não tenha gerado lucro ou esteja em fase pré-operacional, poderá haver mais ênfase em investimentos recebidos e feitos e em comparações com outras empresas que tenham atingido um estágio de desenvolvimento semelhante.

A maior parte dos ativos tangíveis (como imóveis comerciais e domésticos, veículos e imobilizado) é avaliada por comparação com os preços de mercado. Porém, como esses dados não estão prontamente disponíveis no caso de ativos intangíveis, normalmente há mais ênfase em quantificar a contribuição feita por um conjunto de ativos identificados para o desempenho de uma empresa. Como na avaliação de um negócio, uma empresa em seu estágio inicial terá uma dependência maior de investimentos históricos e comparadores de mercado.

O principal desafio com relação à avaliação de PI é isolar os ativos intangíveis e sua contribuição (ou custo) dos outros elementos utilizados por uma empresa. Para isso também é preciso considerar o que uma empresa de fato possui. Um exemplo importante é seu ‘capital humano’. Existe uma diferença entre os trabalhadores e suas habilidades, algo que a empresa não possui (mas pode influenciar e controlar), e o know-how incorporado nos processos que os trabalhadores seguem e as inovações que utilizam todos os dias. Estes últimos são ativos que uma empresa é capaz de possuir e transferir.



Ocasionalmente, existe a necessidade de isolar o valor de um direito de PI específico ou de um grupo de direitos. Contudo, intangíveis como PI, quase invariavelmente, agregam valor uns aos outros quando combinados e suas contribuições relativas podem ser difíceis de separar. Por esse motivo, são normalmente examinados como um todo em nível comercial ou agrupados em ‘cestas’ de ativos relacionados e avaliados juntos.

A maioria dos relatórios de avaliação de PI é preparada utilizando um ou mais dos três métodos: i) o valor que custaria para reproduzir ou substituir a PI; ii) o valor pago por uma PI semelhante em circunstâncias semelhantes; e iii) a contribuição da PI para o faturamento, o fluxo de caixa e/ou o lucro da empresa.

Conforme discutido no próximo capítulo, alguns métodos são mais adequados a contextos específicos. O capítulo 2 detalha como cada um desses métodos funciona.

2. Quais normas se aplicam à avaliação de PI?

Os três métodos mais comuns de avaliação de PI		
	Custo	Quanto custaria para recriar toda a PI do zero (denominado de método do custo de reprodução) ou substituí-la por algo de igual utilidade (denominado de método do custo de reposição)?
	Mercado	As operações relacionadas à PI ocorreram em setores semelhantes, com características em comum suficientes para fazer uma comparação relevante, sujeita a ajustes apropriados? Ou existem detalhes da PI suficientes em acordos comerciais mais amplos para extrair um ponto de referência?
	Lucro	Qual a contribuição desses ativos para as vendas e/ou lucros passados, presentes ou futuros?

Quais regulamentos são mais relevantes para a avaliação da PI?

Vários conjuntos de regulamentos podem ser aplicáveis ao valor que uma empresa atribui à sua PI em diferentes circunstâncias. Eles provêm de três fontes principais: regras internacionais, normas contábeis e padrões de qualidade. Cada um desses é resumido abaixo.

As regras que regem os preços pelos quais os ativos podem ser transferidos entre as diferentes partes das mesmas entidades corporativas foram reforçadas nos últimos anos. Isso foi feito para tratar a prática de algumas grandes multinacionais que, segundo os governos, beiravam a sonegação fiscal. A OCDE - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico publicou um Plano de Ação para o Combate à Erosão da Base Tributária e à Transferência de Lucros (comumente conhecida como ‘BEPS’).

Os dois principais conjuntos de regras contábeis internacionais, com os quais os regulamentos contábeis nacionais, como os do Brasil, estão amplamente alinhados, são: a IAS 38 que objetiva prescrever o tratamento contábil para ativos intangíveis que não são tratados especificamente em outra Norma e exige que uma entidade reconheça um ativo intangível se, e somente se, critérios específicos forem atendi-

dos e, a International Financial Reporting Standard 3 - IFRS 3 que estabelece como registrar ativos e passivos adquiridos em fusões e aquisições. Ambas estabelecem o princípio de que um ativo deve ser separável e identificável para ser reconhecido por uma empresa.

A única norma internacional de avaliação formalmente registrada é a ISO 10668, apresentada pela primeira vez em 2010, que menciona respeito às exigências para a avaliação monetária da marca fornecendo uma abordagem sistemática para ajudar a identificar, avaliar e monitorar o valor da marca. Assim como as orientações do Conselho de Normas Internacionais de Avaliação (IVSC) (consulte abaixo), ela especifica que as abordagens de lucro, de mercado e de custo devem ser usadas separadamente ou em conjunto, com a escolha ficando dependente da finalidade, do conceito de valor e das características da marca.

Como, por exemplo, a MyIPO (Corporação de Propriedade Intelectual da Malásia) publicou um modelo aprovado de avaliação de PI quando apresentou seu esquema de financiamento de PI, ao passo que na Europa existe uma Norma de Avaliação Monetária de Patentes na Alemanha (DIN77100) e duas normas estabelecidas pelo Instituto Austríaco de Normas (ONORM A6800 e A6801).

Principais regulamentos internacionais e seus escopos

Regulamento ou norma internacional	O que abrange
IAS 38	Apresenta tratamentos contábeis aprovados para ativos intangíveis
IFRS 3	Apresenta a forma como ‘combinações de negócios’, também chamadas de fusões e aquisições, devem ser contabilizadas, incluindo orientações e exemplos que ilustram como ativos intangíveis podem ser identificados
Erosão da Base Tributária e Transferência de Lucros (OCDE)	Recomenda 15 ações para garantir o pagamento de impostos na jurisdição onde a atividade econômica ocorre. A ação 8 é o ponto-chave de referência para fins de avaliação
Quais normas setoriais e informais existem?	Orientações sobre normas setoriais e de avaliação vêm em diversas formas. Algumas proporcionam maneiras de resolver as deficiências das normas de relatório financeiro, enquanto outras se referem à prática real de avaliação de PI

Quais normas setoriais e informais existem?

Orientações sobre normas setoriais e de avaliação vêm em diversas formas. Algumas proporcionam maneiras de resolver as deficiências das normas de relatório financeiro, enquanto outras se referem à prática real de avaliação de PI.

As duas formas mais conhecidas e usadas por empresas que desejam explicar seus investimentos em ativos intangíveis aos mercados e interessados são o uso de Declarações de Capital Intelectual ou Relatórios Integrados. Cada um deles estabelece uma estrutura para relatórios adicionais que podem auxiliar as empresas a articularem (entre outras coisas) quais recursos intangíveis foram criados e como eles agregam valor a seu negócio. Ambas as estruturas são flexíveis; não estabelecem se algum valor financeiro da empresa deve ser atribuído a ativos intangíveis nem especificam como isso deveria ser feito.

A mais importante fonte internacional de orientação para o setor de avaliação como um todo é o Conselho de Normas Internacionais de Avaliação (IVSC), que se preocupa principalmente com as melhores práticas. O IVSC publica um documento de Estrutura e Exigências, abrangendo conceitos, princípios e definições de avaliação geralmente aceitos, e separadamente oferece orientações de apoio em várias Normas que abrangem aplicações e informações técnicas para cobrir a maioria das formas de avaliação de empresas.

2. Quais normas se aplicam à avaliação de PI?

Elas abrangem todos os ativos comerciais, mas incluem especificamente ativos intangíveis (que são abordados em um guia específico, IVS 210). Custo, mercado e receita são os três principais métodos descritos neste guia, com comentários sobre variantes específicas que podem ser utilizadas.

Embora o setor de avaliação de PI não seja regulamentado, a crescente contribuição dos ativos intangíveis para o valor dos negócios levou um número cada vez maior de agências governamentais a exigir que os profissionais façam mais para elevar os padrões. Por exemplo, três organizações (a Sociedade Americana de Avaliadores (ASA), o Instituto Americano de Contadores Públicos Certificados (AICPA) e a Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) responderam às preocupações da Comissão de Valores Mobiliários dos EUA (SEC) e introduziram uma nova credencial, conhecida como Certificado em Avaliação de Negócios e Ativos Intangíveis (CEIV). Em Singapura, agora existe uma qualificação de Avaliador e Perito Certificado (CVA), aplicável a muitos daqueles que praticam a avaliação de PI, embora não seja obrigatório.

Separadamente, o setor judicial confia em uma série de fatores (15 no total) a serem considerados ao avaliar a PI para decidir sobre indenizações, conhecidos como Fatores Georgia-Pacific. Há também várias circunstâncias em que alguma consideração sobre o valor da PI pode ser relevante em processos de insolvência; no entanto, dados confiáveis para amparar o processo habitual de avaliação de custos e receitas normalmente não estão disponíveis, portanto, os métodos de mercado são mais relevantes (a principal consideração é identificar possíveis compradores e negociar a partir daí).



Quando posso me beneficiar mais de uma avaliação?



03

3. Quando posso me beneficiar mais de uma avaliação?

Motivos mais comuns para realizar uma avaliação de PI

Em alguns contextos, uma avaliação de PI é essencial, seja porque as normas e regulamentos a exigem, seja porque uma operação não pode ser concluída na prática sem uma ideia do valor patrimonial. Em outros, o relatório de avaliação atua principalmente como subsídio à negociação ou à administração de empresas/inteligência empresarial.

MOTIVAÇÃO	EXPLICAÇÃO	ESSENCIAL?	ACONSELHÁVEL?
Aquisição ou fusão de empresas	Você precisará determinar como reconhecer em seu balanço patrimonial o valor dos ativos que adquiriu	✓	
Transferência de ativos intangíveis entre empresas ou territórios	Você precisará atribuir a eles um valor de transferência, porque normalmente há implicações fiscais para operações como essas (que se enquadram na descrição geral de 'preços de transferência')	✓	
Tratamento fiscal de uma aquisição de ativos intangíveis	Se uma operação com 'partes relacionadas' for superior a \$500 mil ou com 'partes não relacionadas' for superior a \$2 milhões, é necessária uma avaliação independente para fazer provisões para reduções no valor contábil	✓	
Processos judiciais	Você precisará apresentar evidências para demonstrar os danos e lucros cessantes. Além disso, os custos da ação poderão exceder os possíveis benefícios, o que faz com que seja importante entender primeiro o potencial de sucesso	✓	

MOTIVAÇÃO	EXPLICAÇÃO	ESSENCIAL?	ACONSELHÁVEL?
Venda ou leilão de PI	Você precisará investigar o valor patrimonial para evitar supervalorização ou subvalorização		✓
Uma nova joint venture, colaboração ou parceria	Você deve certificar-se de que sua contribuição seja devidamente reconhecida		✓
Licenciamento de software ou direito de propriedade industrial	Caso esteja pretendendo licenciar software, marca ou outros ativos de PI para outra empresa, convém determinar o preço que deve cobrar		✓
Obter financiamento	Pode ser interessante ilustrar o valor que seus ativos intangíveis representam ao fazer uma apresentação aos investidores. Os bancos e outros credores também têm um interesse crescente em entender a contribuição desses ativos		✓
Reestruturação ou recuperação de negócios	Os ativos intangíveis podem estar sob escrutínio em qualquer cenário de reestruturação ou recuperação de negócios (porque são vitais para a continuidade das operações ou podem ter valor independentemente do negócio)		✓

MOTIVAÇÃO	EXPLICAÇÃO	ESSENCIAL?	ACONSELHÁVEL?
Processos de insolvência	Caso haja ativos de PI de valor dentro de uma empresa que está em recuperação judicial ou liquidação, pode ser necessária uma avaliação para determinar o preço pelo qual eles devem ser vendidos.		✓
Criação de um novo negócio	A avaliação da PI será relevante caso esteja procurando estabelecer um novo negócio que se beneficiará da PI que você criou.		✓

Neste capítulo analisamos cada um dos motivadores mais populares para realização de uma avaliação de PI e explicamos mais sobre o contexto e as prováveis implicações em termos de metodologia e do tipo de informação que talvez você precise disponibilizar. No final, uma lista de verificação fornece um resumo desses objetivos para que você possa identificar os aspectos que provavelmente serão mais relevantes e interessantes para seu negócio.

Como o valor da PI aparece nas fusões e aquisições?

tratamento dado aos ativos intangíveis que são transferidos no contexto da venda de uma empresa varia de acordo com o país e com o tamanho da empresa envolvida. As normas serão determinadas pela situação do comprador. Apresentamos a seguir os resultados mais prováveis.

Historicamente, foi possível tratar como ‘ágio’ qualquer ativo que não estivesse no balanço patrimonial da empresa adquirida. Ele não tinha de ser reduzido ao longo do tempo, mas poderia constar no balanço patrimonial do comprador por um período acordado e analisado anualmente para verificar a existência de ‘redução ao valor recuperável’ (alterações que podem ter afetado seu valor). Entretanto, grandes empresas, como as multinacionais, agora têm de dividir quaisquer ativos intangíveis identificáveis (o que significa que eles são independentes ou estão sujeitos a direitos contratuais), controlados pela empresa e que apresentem benefícios econômicos futuros.

3. Quando posso me beneficiar mais de uma avaliação?

Onde isso vale, o tratamento de avaliação é chamado de **alocação do preço de compra**. Por fim, o valor atribuído a esses intangíveis identificáveis, que por definição incluem quaisquer direitos de PI, será proporcional ao valor pago. A proporção específica, contudo, precisa ser determinada pela análise dos ativos e de sua contribuição para os benefícios econômicos futuros. Às vezes, as empresas analisam o valor dos ativos intangíveis antes de fazerem negócio – em parte para compreender as implicações fiscais e contábeis.

Como a ênfase está na expectativa de contribuição de lucro, no geral esse processo se baseia principalmente em técnicas de avaliação com base na receita. O exercício também definirá o período em que o preço é amortizado ou reduzido, o que também pode ficar sujeito a regulamentação. Normalmente, as empresas contratam os serviços de uma empresa de contabilidade para esse tipo de trabalho de avaliação, embora possa ser permitido fazê-lo internamente caso você tenha pessoal suficientemente qualificado e habilidoso disponível.

Segundo essa abordagem, um ativo só pode ser contabilizado como ‘ágio’ caso seja intangível, não possa ser identificado e não passe nos testes de independência. Em um exercício finalizado de alocação do preço de compra, esse valor representa o prêmio que uma empresa está preparada para pagar a fim de adquirir a empresa e seus ativos além do valor real que esses ativos representam.

Como o valor é determinado nas transferências de ativos?

As transferências ocorrem quando um ou mais ativos de PI existentes passam entre entidades existentes dentro de uma empresa ou vão para uma nova holding ou subsidiária. Como essas transferências geralmente representam eventos tributáveis, elas estão sujeitas ao escrutínio regulatório e um argumento robusto precisa ser apresentado com relação ao seu valor.

Você pode decidir transferir seus ativos intangíveis entre territórios por diversos motivos comerciais, como:

- **Você tem uma grande carteira de direitos de PI e pode obter economias de escala gerenciando-os em um local para registro e prorrogação;**
- **Você adquiriu direitos em vários países diferentes, alguns dos quais podem ter sido solicitados localmente por subsidiárias, e deseja consolidar esses ativos em um único ‘veículo’ de negócio;**
- **Você tem vários ativos principais que todas as suas unidades operacionais precisam acessar e é recomendável fornecer esse acesso sob licença;**
- **Você identifica outros benefícios comerciais ou fiscais ao colocar sua PI em um território específico.**



Nos últimos anos, algumas empresas de alto perfil decidiram colocar suas PI em jurisdições fiscais favoráveis para aumentar os lucros. Isso, por sua vez, trouxe a atenção internacional às implicações fiscais do deslocamento de ativos intangíveis. Como mencionado no Capítulo 2, existem atualmente diretrizes internacionais que definem os princípios que devem ser seguidos ao deslocar ativos dessa natureza.

Você provavelmente utilizará um escritório de contabilidade para produzir um relatório de preço de transferência. Como nas fusões e aquisições (M&A), o foco principal provavelmente será os benefícios econômicos futuros que o deslocamento da PI deve apresentar. Acontece que as abordagens com base na receita, que podem pegar a contribuição específica esperada da PI e expressá-la como um valor presente, são favorecidas tanto na regulamentação quanto na prática.

Outro guia separado sobre tributação de PI — **Utilizando seus Ativos com Eficiência Fiscal** está disponível nesta série e mostra em mais detalhes algumas das maneiras como sua PI pode afetar os impostos que você paga, dependendo de como ela é desenvolvida e utilizada.



Considerações sobre a transferência

Cuidado e orientação profissional especializada são necessários ao planejar sua estratégia, assim como fixar um valor. Algumas dessas considerações fundamentais estão apresentadas abaixo.

	<i>Imposto sobre a transferência</i>	Transferir seus ativos entre unidades de negócios e/ou territórios provavelmente gerará uma obrigação fiscal sobre o preço de venda. Os regulamentos preveem que esse preço tem de ser adequadamente considerado e não minimizado por conveniências fiscais.
	<i>Imposto sobre lucros futuros</i>	Depois que sua PI for transferida para um local, ela está sujeita aos impostos aplicáveis naquele território. Além das variações na taxa básica do imposto pessoa jurídica, também pode haver diferenças no tratamento do rendimento auferido com o licenciamento, na disponibilidade de crédito fiscal de P&D e nos incentivos específicos de PI, como a Caixa de Patentes. Sua alíquota fiscal efetiva poderá ser determinada por uma combinação de fatores.
	<i>Alinhamento com atividades de P&D</i>	Existe atualmente um conceito chamado ‘Abordagem de Nexo’, que informa cada vez mais as políticas tributárias nacionais. Benefícios como a Caixa de Patentes e recursos semelhantes, que podem reduzir suas alíquotas efetivas, podem estar ligados e limitados pelo local em que você escolher realizar seu trabalho de P&D.
	<i>Ambiente jurídico de PI</i>	A integridade e maturidade do sistema judicial de PI, as oportunidades oferecidas para a aplicação de direitos e o regime de registro de direitos podem ser considerações importantes na busca por um local seguro para manter sua PI e seus ativos intangíveis.

Como defino um preço de venda para minha PI?

Uma avaliação de PI pode ajudá-lo a determinar qual preço você deveria cobrar por sua PI caso decida cedê-la a outra pessoa. O preço provavelmente pode variar de maneira substancial, dependendo de como e se a PI foi utilizada, do canal utilizado para vendê-la e da

situação de seu negócio.

Embora os ativos de PI sejam normalmente adquiridos, licenciados e vendidos juntamente com a empresa que os possui, existem diversas circunstâncias em que uma venda independente poderia ser desejável ou necessária. Poderia ser uma venda em 'pleno funcionamento': você pode, por exemplo, ter desenvolvido uma tecnologia, um produto ou alguma obra artística que já não são considerados essenciais para seu negócio. A cessão de ativos também é uma prática padrão de organizações como institutos de pesquisa, que desenvolvem uma grande quantidade de PI, porém raramente as levam para o mercado (embora o licenciamento seja, em geral, sua forma preferida de fazer isso).

Chegar aos compradores de PI pode não ser algo simples. A natureza singular dos ativos de PI geralmente limita o número de empresas que podem fazer uso efetivo deles, e há poucos mercados nos quais eles podem ser anunciados. Por esse motivo, as vendas bem-sucedidas de PI geralmente surgem como resultado de abordagens diretas, que, por sua vez, têm como base pesquisas direcionadas realizadas por titulares de direitos de PI ou por corretores que atuam em seu nome.

A PI também pode ser vendida em uma 'liquidação', termo usado para descrever qualquer situação em que se precise realizar valor urgentemente. Isso pode acontecer se uma empresa estiver com dificuldades e precisar levantar caixa ou se já tiver entrado em liquidação e os ativos estiverem sendo vendidos. Seja a venda planejada ou não, ainda haverá necessidade de investigar o valor, mesmo que só para decidir se uma oferta recebida é razoável nas circunstâncias.

A menos que esteja considerando a venda de sua PI para outra empresa que deverá usá-la da mesma forma, as avaliações com base em seus próprios fluxos de receita existentes podem não refletir o valor que seus ativos têm para o comprador. Você precisará descobrir como isso cria valor para ele. Por outro lado, caso a criação de sua PI exija um investimento significativo, isso pode ser um argumento para usar uma abordagem de avaliação baseada no custo.



Como uma avaliação de PI pode me ajudar ao licenciar minha PI para terceiros?

Os profissionais podem ter acesso a informações confidenciais, bem como informações publicamente disponíveis sobre operações anteriores realizadas em circunstâncias semelhantes. Os leilões poderão aconselhar sobre preços de reserva, e os corretores devem ter boas informações sobre empresas que possam estar no mercado de ativos semelhantes. Em ambos os casos, quanto mais detalhes você puder fornecer sobre as empresas que você acha que podem ter interesse em seus ativos (incluindo concorrentes), melhor.

O licenciamento pode ser um meio altamente lucrativo de monetizar seus ativos de PI, estendendo seu alcance geográfico sem incorrer em todos os custos de expansão relacionados. É também uma das principais maneiras de comercializar uma PI desenvolvida em colaboração. No entanto, é importante negociar contratos de licenciamento com base em uma avaliação adequada do valor de seus ativos, o que torna um relatório de avaliação de PI especialmente útil.

Os contratos de licenciamento proporcionam uma boa flexibilidade para negociar os termos comerciais. Eles funcionam assim: o licenciado ganha acesso aos direitos de PI especificados em troca de um pagamento de royalties no valor combinado. Os royalties normalmente são calculados como um percentual combinado do preço de venda dos produtos ou serviços licenciados (os royalties sempre têm de sair dos lucros acumulados, porém normalmente são calculados com base no faturamento, já que este é muito mais fácil de auditar). Pesquisar as taxas de royalties vigentes em seu setor, que um avaliador pode compilar, pode ajudar a evitar erros de negociação dispendiosos e constrangimento.



Os contratos de licenciamento não são limitados a royalties contínuos. É razoavelmente comum incorporar pagamentos mínimos, taxas de adiantamento não recorrentes ou valores à vista que um licenciado deve pagar. As negociações a respeito desses assuntos são sempre mais fáceis para os licenciantes quando eles têm acesso a um relatório que fornece uma visão bem fundamentada do valor dos ativos em relação às aplicações e aos territórios envolvidos.

Esses relatórios normalmente têm como base o lucro projetado, embora, caso o investimento na criação dos ativos tenha sido substancial, também pode ser útil compilar uma visão com base no custo para reforçar os benefícios.

A colaboração com terceiros normalmente envolve o uso de licenças para garantir que todos tenham os direitos que precisam para trabalhar juntos e desenvolver resultados comercialmente úteis. É sempre importante ter uma imagem clara da PI que você está contribuindo para um projeto (essa é a 'PI anterior', à qual os sócios precisarão concordar no que diz respeito aos direitos de acesso) e considerar qual nova PI 'resultante' você espera que seja criada e com a qual você pode contar.

3. Quando posso me beneficiar mais de uma avaliação?

A avaliação de PI ajuda a atribuir um valor adequado aos ativos que você está contribuindo como parte das negociações e a chegar a um acordo justo. Embora no início do projeto possa ser muito cedo para calcular o valor do que será criado, é muito importante definir quem deterá os resultados e quais bases serão utilizadas para licenciá-los a outros quando necessário. Neste ponto, saber com antecedência quais royalties normalmente podem ser devidos, pode proporcionar uma moeda de troca útil.

*O trabalho colaborativo é abordado em mais detalhes em nosso outro guia chamado **Parcerias para Obter Vantagens Comerciais**. Há também outro guia em nossa série que trata especificamente de técnicas de monetização de PI, incluindo licenciamento, chamado **Ganhando Dinheiro Com Sua PI**.*

O que é o licenciamento FRAND?

Você pode estar em uma posição em que seus direitos (normalmente patentes) são parte integrante de um padrão reconhecido no setor. Muitas vezes, os padrões são necessários para garantir a compatibilidade entre setores em questões importantes (por exemplo, formatos de mídia). Nesses casos, embora você tenha claramente um ou mais ativos valiosos, provavelmente precisará se envolver em licenciamento cruzado para obter liberdade para operar.

Para garantir que as empresas titulares desses direitos influentes não ajam de maneira anticompetitiva, existe um princípio que se aplica aos termos de licenciamento relativos às chamadas Patentes Essenciais Padrão (SEP), conhecido como ‘FRAND’. Significando Justo, Razoável e Não Discriminatório, o termo FRAND descreve como o preço da licença deve ser estabelecido. Mencionado em um número cada vez maior de decisões judiciais, visa garantir que ninguém com uma PI essencial possa usar táticas de negociação injustas ou irracionais com qualquer pessoa que tenha uma necessidade genuína de usá-la.

A ‘razoabilidade’ é particularmente importante do ponto de vista da avaliação. No caso de uma SEP, um royalty só poderia ser considerado razoável caso a soma total de todas as taxas de licenciamento a serem pagas não seja tão alta que torne o setor não competitivo. Isso significa que as taxas das SEP podem, portanto, ser apenas uma fração dos contratos de licenciamento normais – mas volumes de vendas muito altos geralmente oferecem uma compensação mais do que adequada.

Como a avaliação subsidia a atividade de aplicação da lei?

Caso outra empresa esteja infringindo seus direitos de PI, é provável que isso esteja lhe custando dinheiro. Conseguir mostrar que sua PI tem valor e que esse valor está sendo prejudicado pelas ações de terceiros é fundamental para provar que você sofreu um prejuízo que precisa ser compensado.

Esteja você preparando evidências a serem apresentadas à justiça, avaliando uma proposta de acordo não judicial ou se preparando para negociações de mediação, é importante estar munido de uma análise robusta do valor de seus ativos e do dano sofrido por seu negócio como resultado da infração. Nessas circunstâncias, o foco da atividade de avaliação estará no relacionamento da PI com o fluxo de caixa e os lucros do negócio (que podem incluir qualquer ‘efeito de halo’ sobre as vendas de produtos e serviços de forma geral, bem como sobre os que são especificamente abrangidos pelos direitos controversos) e como eles foram afetados pelas ações da outra parte durante um determinado período. Provavelmente será feita referência à receita que, na sua opinião, o infrator possa ter obtido ao copiá-lo.

Embora liminares possam ser muito importantes, a maior parte das infrações de PI serão resolvidas, em última instância, por meio de um acordo sobre o pagamento de uma licença que cubra contravenções anteriores e de uma estrutura de pagamento contínuo para uso futuro. A justiça pode determinar isso ou as partes podem chegar a uma solução depois de negociarem. Nesse caso, será necessária uma pesquisa para determinar qual deve ser a taxa de royalties adequada, considerando os territórios e finalidades para os quais a licença é exigida, principalmente se você (como titular dos direitos infringidos) ainda não estiver licenciando rotineiramente esses direitos para outra pessoa.

Diferente de outros cenários de avaliação, pode ser necessário que o avaliador ofereça o testemunho como ‘perito’ na justiça. Isso deve ser feito por um especialista com experiência e histórico relevantes. Dessa forma, é aconselhável garantir que qualquer avaliador contratado para fins judiciais possa corroborar suas conclusões com esse serviço adicional, caso se torne necessário.

*Existe outro guia desta série sobre aplicação das leis de PI – **Defendendo seus Direitos de PI**. Ele apresenta as opções que devem ser consideradas caso acredite que alguém está infringindo seus direitos.*

3. Quando posso me beneficiar mais de uma avaliação?

Uma avaliação de PI pode me ajudar a obter financiamento?

Além de subvenções econômicas, as empresas geralmente têm duas opções quando se trata de obter financiamento externo: vender ações e levantar recursos utilizando seu capital ou fazer empréstimos de uma ou mais fontes (por exemplo debêntures e emissão de ações no mercado). A PI tem um papel importante na primeira e está cada vez mais sendo levada em consideração no caso da segunda.

Assim que uma empresa em estágio inicial exige recursos que vão além do que ela pode garantir com amigos e família, ela precisará considerar a abordagem de investidores externos. Esses investidores normalmente estão procurando construir uma carteira de participações acionárias e invariavelmente esperam obter um bom retorno dos recursos que aportam.

Os principais pontos considerados pelos investidores geralmente são as competências e a experiência da equipe de gestão, o tamanho da oportunidade e as perspectivas de saída no futuro; em resumo, eles precisam confiar na execução de um plano de negócios ambicioso. Contudo, a PI de uma empresa (juntamente com os ativos que ela espera criar no futuro) é um ponto importante. Além de proporcionar confiança de que a empresa é adequadamente administrada, uma boa PI representa uma barreira à entrada de concorrentes e permite liberdade de exploração da oportunidade pretendida.

Estabelecer um valor para esses ativos de PI — potencial no futuro, quando estiverem gerando lucro, bem como no presente — é uma ajuda muito importante para as negociações. Isso normalmente é feito utilizando métodos que tomam como base a receita, porém as comparações de mercado também podem proporcionar uma importante medida para aumentar a confiança.

Tradicionalmente, os bancos e outros credores não utilizam a PI da empresa e podem desconsiderar qualquer ativo intangível no balanço patrimonial. Essa situação está começando a mudar graças às constantes fusões e aquisições de empresas com portfólio de PI, à valorização cada vez maior das relações entre boas PIs e os fluxos de caixa, e ao fato de que os balanços patrimoniais são precários ao retratar essa área cada vez mais essencial de investimento empresarial.

Como minha PI pode me ajudar a conseguir a participação que mereço?

Alguns financiadores especializados agora estão encontrando formas de aproveitar os ativos intangíveis. Caso o objeto de sua PI seja mencionado durante a negociação de um empréstimo, um relatório de avaliação de PI normalmente será necessário para explicar qual o valor que esses ativos aportam à sua empresa. Além de um número financeiro, espere uma ‘due diligence’ adicional a respeito da titularidade de sua PI e usos atuais e futuros.

Normalmente, uma abordagem com base na receita é mais relevante para pedidos de financiamento, embora algumas quantifiquem e depois descontem o investimento histórico, o que exige uma investigação do custo.

Existe outro guia desta série sobre financiamento de PI – **Desbloqueando o Potencial Financeiro de sua PI**, que apresenta em mais detalhes como um portfólio de PI bem administrado pode auxiliar uma empresa a obter o financiamento necessário para seu crescimento.

Nem sempre a PI é criada no contexto de uma empresa. Uma invenção, desenho industrial (design), conceito comercial, tecnologia ou trabalho criativo podem servir de inspiração para um empreendedor constituir uma empresa. Um relatório de avaliação pode ajudar a determinar a melhor maneira de considerar o valor dessa PI que ‘fundou’ a empresa.

No início das operações, uma empresa pode não ter o plano robusto que normalmente formaria a base de um relatório formal de avaliação de PI. Contudo, talvez ainda seja necessário pensar sobre o valor da PI que está sendo aportada à empresa, para discutir sobre participação societária. As contribuições relativas feitas pelos fundadores provavelmente influenciarão a divisão inicial das ações. Nesse ponto, as perspectivas da empresa serão tão incertas que quaisquer ativos que esteja utilizando, em qualquer medida objetiva, provavelmente serão relacionados a um baixo valor financeiro. É possível que os ativos em si ainda não tenham sido criados e que a empresa esteja começando com um pouco mais do que uma ideia.

Contudo, as avaliações de PI ainda podem ter um papel importante em uma empresa em fase pré-operacional, caso os ativos de PI precisem ser cedidos ou licenciados a ela antes que o negócio possa pagar por eles. A contribuição que se espera que esses ativos façam para as receitas e lucros futuros pode ser modelada e utilizada como um meio de definir uma participação acionária no lugar do pagamento. Não é incomum que empresas que desenvolvem programas de computador (software) ou prestam serviços essenciais concordem em aceitar participação acionária em vez de dinheiro; definitivamente, é do interesse da empresa garantir que não pague mais do que deve por esse apoio, sobretudo se prevê a necessidade de aumentar o investimento no futuro.



É importante observar que qualquer transferência de propriedade de PI pode gerar um passivo fiscal e tributário. Isso pode ser minimizado por um baixo valor dos ativos e muitas vezes é legítimo argumentar que o valor dos ativos de PI em uma empresa em estágio muito inicial é muito baixo. Contudo, podem surgir problemas caso isso vá contra a mensagem que a empresa queira passar para os potenciais investidores. Portanto, o momento e a sequência das discussões sobre alocações de capital são muito importantes e sempre se deve buscar orientação profissional.



Como é feita a avaliação de PI?



04

	Custo	Quanto custaria recriar todas as PIs do zero (método do custo de reprodução) ou substituí-la por algo de igual utilidade (método do custo de reposição)?
---	-------	--

Como funciona uma avaliação com base no custo?

A abordagem de custo procura determinar o valor atual do investimento feito na criação e desenvolvimento de um conjunto de PIs e ativos intangíveis. Normalmente a ênfase está no custo de reprodução (quanto alguém precisaria gastar para chegar à mesma PI no mesmo ponto de desenvolvimento?) ou no custo de reposição (quanto custaria criar algo de igual utilidade, mas não necessariamente usando a mesma abordagem?).

Para o custo de **reprodução**, o ponto de referência normalmente é o investimento histórico realizado por uma empresa em seus ativos intangíveis em áreas específicas e identificadas. Desde que os custos estejam bem documentados, os cálculos básicos são bastante fáceis de fazer. A lista de verificação no final deste capítulo detalha as áreas que normalmente são consideradas.

A principal dificuldade comumente encontrada é que alguns custos não são registrados rotineiramente. Um problema específico que as empresas em estágio inicial enfrentam é contabilizar a quantidade substancial de tempo e esforço não remunerados, alguns dos quais podem ter ocorrido antes da criação do negócio. As opiniões variam quanto ao valor a atribuir a esse tipo de ‘capital suado’.



Dependendo de há quanto tempo seus custos foram incorridos, eles podem precisar ser ‘reavaliados’ para refletir os preços atuais. No entanto, é igualmente possível que eles tenham de ser descontados por se aproximarem da obsolescência. Sua inovação pode começar a ser superada por novas tecnologias; sua posição de mercado pode ser prejudicada pela concorrência ou os direitos relacionados a ela podem estar chegando ao fim de sua vida útil.

O método do custo de **reposição**, embora menos aplicado, pode ser muito importante. Ele exige que o avaliador considere se existem outras formas mais baratas e fáceis que qualquer pessoa que busque oferecer a mesma inovação provavelmente usaria.

Por exemplo, ao considerar os dispositivos informáticos portáteis, os efeitos revolucionários dos smartphones, a comunicação 4G, os repositórios de código-fonte aberto e kits de desenvolvimento de software significam que os custos de criação e distribuição de aplicativos despencaram desde que essa tecnologia chegou ao mercado. Essas considerações podem tornar os custos de reprodução irrelevantes.

Como em qualquer avaliação de PI, o único foco do exercício deve ser os intangíveis. Caso haja custos na compra de itens físicos, eles já devem estar no balanço patrimonial da empresa e, portanto, incluí-los corre o risco de gerar duplicidade.

4. Como é feita a avaliação de PI?



LISTA DE VERIFICAÇÃO

Áreas típicas de custos de PI e ativos intangíveis

✓	ÁREAS	EXEMPLOS
	Invenção	Custos relacionados à pesquisa, descrição e desenho industrial (design) dos conceitos que sustentam as inovações de uma empresa. Podendo incluir custos da folha de pagamento, custos de desenvolvimento de protótipos e taxas de consultoria (e possivelmente alguns desembolsos relacionados, como a contratação de relatórios de pesquisa externos).
	Implementação	Custos relacionados com o desenvolvimento de um meio de produzir a invenção. Pode consistir basicamente de custos de salários internos e assessorias externas e custos de desenvolvimento da produção, mas também pode incluir quaisquer licenças ou programa de computador (software) necessários para a operação de maquinários.
	Desenvolvimento da marca	Custos incorridos ao desenvolver marcas, logotipos e material promocional físico/digital (podendo ser basicamente custo de salários, salvo se agências externas tiverem sido envolvidas). Também poderão existir custos provenientes do registro de nomes de domínios e manutenção e gerenciamento de contas de mídias sociais.
	Desenvolvimento de design	Custos relacionados a conceitos de estilo e apresentação de produtos, incluindo design de informática para elementos como interfaces gráficas de usuários (provavelmente custos de salários, salvo se agências externas tiverem sido envolvidas).

✓	ÁREAS	EXEMPLOS
	<i>Custos de propriedade intelectual</i>	Custos de depósito, processo e defesa de patentes, marcas, direitos de desenhos industriais e direitos autorais em todo o mundo. Normalmente inclui tanto taxas oficiais quanto custos de assessoria.
	<i>Outros desembolsos e despesas relevantes</i>	Se uma invenção ou criação for muito específica, outras categorias de custo podem ser aparentes. Também pode ser considerado adequado incluir um elemento de despesas gerais indiretas de apoio dentro do cálculo geral do custo.

Quais são os prós e os contras de uma abordagem com base no custo?			
PRÓS		CONTRAS	
✓	Exige apenas dados internos.	✗	Nenhuma relação com o valor de mercado ou com o grau de validação do mercado.
✓	Relativamente fácil de realizar: pode simplesmente exigir a análise dos custos históricos da mão de obra de funcionários e contratados, mais despesas diretas e despesas gerais indiretas relevantes.	✗	A PI frequentemente custa muito mais (ou muito menos) para ser criada do que seu possível valor no mercado.
✓	Com frequência, é relevante para softwares, para os quais as barreiras à imitação podem ser menores.	✗	O método é altamente sensível ao estágio de desenvolvimento de uma determinada tecnologia (o quadro de custo pode não ser abrangente).
✓	Aborda a possível questão: "Quanto me custaria fazer isso sozinho?"	✗	Pode ser difícil alocar os custos históricos com precisão, principalmente quando uma organização comercial atua em múltiplas áreas de inovação.
✓	Produz resultados quando uma invenção tiver exigido uma quantidade substancial de pesquisa básica que pode não aparecer no produto/serviço final.	✗	É necessário realizar ajustes com relação à obsolescência comercial, técnica e jurídica, o que pode ser difícil de fazer com precisão.

Quais são os prós e os contras de uma abordagem com base no custo?			
PRÓS		CONTRAS	
✓	Útil como base de negociação (por exemplo, quando se pretende trocar a PI por ações).	✗	O método corre o risco de ignorar o valor dos direitos de PI, principalmente quando existem patentes envolvidas (porque a reprodução pode não ser permitida, independentemente do custo). Alguns custos não são, de fato, substituíveis.
✓	Pode ajudar quando for difícil vincular os fluxos de receita aos ativos de PI.	✗	Um comprador pode, com frequência, argumentar que seus custos de reprodução não seriam os mesmos.
✓	Um elemento importante no balanço patrimonial.	✗	A identificação de substitutos relevantes pode se tornar um processo altamente subjetivo.
✓	Em princípio, a análise de custos é real, verificável, objetiva e coerente.	✗	Pode ser difícil estabelecer quanto do custo histórico real foi gasto de forma produtiva.

4. Como é feita a avaliação de PI?

	Mercado	As operações relacionadas à PI ocorreram em setores semelhantes, com características em comum suficientes para fazer uma comparação relevante, sujeita a ajustes apropriados? Ou existem detalhes da PI suficientes em acordos comerciais mais amplos para extrair um ponto de referência?
---	---------	--

Como funciona a comparação de mercado?

Teoricamente, comparar a PI sob escrutínio com vendas documentadas de ‘pacotes’ de ativos intelectuais semelhantes é a melhor maneira de se chegar a uma indicação do valor no mercado aberto. Esse é o objetivo da comparação de mercado. É o método normalmente utilizado para avaliar ativos tangíveis, porém é um conceito complexo de aplicar aos intangíveis.

Elementos físicos como casas e escritórios, veículos, fábricas e maquinário são rotineiramente adquiridos e vendidos por si próprios e os preços de venda são fáceis de descobrir. Contudo, os valores de PI tendem a ser ‘agregados’ na aquisição de empresas em vez de tratados separadamente. Quando a PI muda de dono de maneira independente, as vendas normalmente são realizadas em segredo e, portanto, não são divulgadas publicamente. Embora existam leilões de PI (às vezes públicos), os preços raramente são totalmente comparáveis devido à singularidade da PI envolvida.

Dessa forma, a comparação de mercado se apresenta como um grande desafio para os avaliadores de PI. Entretanto, várias fontes de dados estão disponíveis para ajudar a reduzir a lacuna nessas informações, e a internet torna essa pesquisa mais fácil do que nunca.

Geralmente é possível identificar atividade em setores relevantes, o que garante que a PI está, de fato, sendo adquirida e vendida (isso confirma que provavelmente existe um mercado). A pesquisa em anúncios de empresas (e suas contas divulgadas) em que PI semelhantes estão sendo utilizadas pode gerar dados sobre os preços de compra. Isso pode permitir que os múltiplos em operação no setor sejam identificados e possam ser aplicados à empresa alvo.

Às vezes é possível obter ideias mais diretas a respeito do valor determinado de uma PI, desde que as empresas sejam comparáveis em termos de porte e maturidade. Além disso, pesquisas em bases de dados de ‘contratos relevantes’ podem identificar paralelos pertinentes (a Comissão de Valores Mobiliários dos EUA exige que as empresas publiquem as informações sobre esses contratos, que incluem contratos de licenciamento). No Brasil, a Comissão de Valores Mobiliários (CVM), por meio da Resolução CVM 44 (<https://conteudo.cvm.gov.br/legislacao/resolucoes/resol044.html>), exige que as empresas publiquem informações sobre atos ou fatos relevantes, incluindo contratos de licenciamento, entre outros.

 Muitos relatórios de avaliação de PI incluem algum elemento de análise de mercado e identificação de possíveis precedentes. Contudo, eles geralmente precisam ser ajustados, o que introduz a subjetividade. Assim, as opiniões derivadas do mercado poderão ser robustas o suficiente apenas para agir como uma verificação e um equilíbrio e confirmar que a opinião resultante de outros métodos está na ‘área’ correta.

Quais são os prós e os contras de uma abordagem com base no mercado?			
PRÓS		CONTRAS	
	Fácil de entender: a mesma abordagem utilizada para a maior parte das operações com ativos tangíveis em relação à PI.		É difícil encontrar dados de entidades comparáveis: as vendas e compras independentes de PI acontecem com pouca frequência e geralmente são negociadas em segredo.
	É baseada em fatos, simples e precisa caso existam dados comparáveis.		A PI é, por definição, única; portanto, as comparações são sempre inexatas.
	O processo de ajuste pode ser explicado logicamente.		Caso sejam necessários múltiplos ajustes, o processo de comparação se tornará mais subjetivo e menos confiável.
	Os ativos não precisam ser colocados à venda para que seu valor seja identificado.		Quanto mais disruptiva for uma tecnologia, menor será a probabilidade de encontrar casos comparáveis – portanto, é difícil de utilizar com os tipos de PI que mais precisam de avaliação.
	Útil como uma ‘verificação de sentido’, mesmo quando os dados comparáveis não são precisos; a presença de operações pode ser tranquilizadora.		As operações com PI publicadas estão, no geral, sujeitas a circunstâncias especiais e podem não ser representativas do valor que normalmente seria realizável.
	Os acordos de licenciamento de PI podem fornecer, às vezes, uma medida adequada para a venda.		A PI e os ativos intangíveis raramente são criados com a intenção de serem vendidos.
			Deve-se ter cuidado para entender o contexto da venda: por exemplo, os valores ‘em pleno funcionamento’ e ‘em liquidação’ não são comparáveis.
			A identificação de substitutos relevantes pode se tornar um processo altamente subjetivo.
			Pode ser difícil estabelecer quanto do custo histórico real foi gasto de forma produtiva.

4. Como é feita a avaliação de PI?



Lucro

Qual a contribuição desses ativos para as venda e/ ou lucros passados, presentes ou futuros?

Como funcionam os métodos com base na receita?

A atividade de avaliação geralmente é realizada porque algum tipo de operação está sendo contemplada. A principal questão a ser respondida diz respeito, no geral, à contribuição da PI para o negócio – por isso, receitas, fluxos de caixa e lucros normalmente são as principais informações.

A receita também é frequentemente considerada a melhor maneira de levar em conta a natureza única do ‘pacote’ específico de PI que uma empresa possui, porque seu valor é julgado por seu próprio desempenho histórico e esperado. As informações podem envolver a consideração de resultados financeiros anteriores, múltiplos de contribuição atual ou receitas futuras. Dependendo do método utilizado, o foco pode estar nas receitas ou nos fluxos de caixa e, em outros casos, nos lucros.

Existem duas principais dificuldades a serem superadas ao usar a receita para determinar o valor da PI. A primeira é que as empresas geram receita a partir de vários ativos, dos quais a PI é apenas um. Vários métodos foram, portanto, desenvolvidos para isolar o valor desses intangíveis em comparação com todas as outras coisas que uma empresa possui e usa. Eles são definidos na seção a seguir; sua aplicação exige quantidades variáveis de pesquisa.

A segunda é que, em um contexto operacional, a contribuição empresarial mais relevante da PI normalmente acontecerá no futuro, não algo já entregue. Isso significa que as projeções devem ser processadas para acomodar as incertezas que elas inevitavelmente contêm (e quanto mais novo o negócio e menos bem estabelecidos seus fluxos de caixa, mais incertezas existem).



As incertezas nas estimativas futuras de faturamento e lucro são uma das razões pelas quais os cálculos com base na receita são frequentemente expressos como um intervalo em vez de um único valor.

Quais são as variantes da avaliação com base na receita mais populares?

Os especialistas em avaliação tendem a preferir um dos três métodos ao examinar ativos intangíveis, todos os quais procuram identificar a receita atribuível à PI. Os termos que você provavelmente verá utilizados na descrição desses métodos são isenção de royalties, lucros excedentes e diferenciais de lucro ou prêmios.

A maioria dos métodos de natureza prospectiva expressa fluxos de receita futuros como um valor presente usando a abordagem de fluxo de caixa descontado (FCD). A variável-chave em qualquer cálculo é o fator de desconto ou a taxa aplicada. É habitual nas avaliações de PI utilizar um valor ‘ponderado pelo risco’, em vez de um percentual que simplesmente reflete o custo médio de capital para o negócio em questão, simplesmente porque as projeções modeladas nunca são precisas.

MÉTODO	PRINCÍPIO	PRÓS	CONTRAS
Isenção de royalties	<i>O valor que uma empresa obtém por possuir os ativos de PI é equivalente ao valor que ela não tem que pagar (sua ‘isenção’) em taxas de licenciamento para um titular de direitos de PI externo (os ‘royalties’).</i> <i>Isso pode então ser descontado para um valor presente.</i>	• Método mais popular; relativamente fácil de entender. • Taxas de royalties disponibilizadas por bases de dados especializadas. • Incorpora os dados de operações reais. • Dados úteis para licenciamento.	• Exige que as taxas de royalties sejam estabelecidas adequadamente. • Normalmente aplicado às vendas e aos fluxos de caixa, ficando suscetível à influência de projeções otimistas.



MÉTODO	PRINCÍPIO	PRÓS	CONTRAS
Lucros excedentes	<i>Pega os lucros de uma empresa e depois subtrai a proporção atribuível aos ativos tangíveis.</i>	• <i>Funciona bem em negócios maduros.</i> • <i>Lógica: parte do pressuposto de que os ativos intangíveis são geralmente responsáveis por um melhor desempenho.</i>	• Mais difícil de utilizar em cenários de alto crescimento onde os lucros estão sendo reinvestidos. • Difícil de atribuir valor de forma precisa quando vários ativos estão sendo usados em combinação.
	<i>Os prováveis lucros futuros (normalmente chamados de 'lucros excedentes em múltiplos períodos') são determinados e subtraídos os encargos pelo uso de ativos tangíveis contribuintes.</i>		
	<i>Por implicação, o que sobra está relacionado aos ativos intangíveis, que podem ser descontados para um valor presente estimado.</i>		
Diferenciais de lucro (ou 'precificação com prêmio')	<i>Olha para os lucros extraordinários que uma empresa pode realizar quando possui a PI que está sendo avaliada, comparada com outras empresas.</i>	• <i>Pode ser calculado para a empresa como um todo ou para uma linha de negócios específica ou até mesmo por produto.</i> • <i>Funciona bem em contextos como o de bens de consumo de alta rotatividade, em que a precificação é transparente.</i>	• Mais difícil de aplicar quando existem poucos dados comparáveis. • Exige pesquisa especializada. • Tende a ignorar que as diferenças de preços e lucros podem decorrer de diversos fatores, que nem sempre estão relacionados a ativos intangíveis.
	<i>Normalmente aplicada por meio da projeção de um diferencial de preço ao longo da vida útil de um produto, deduzindo-se os custos de suporte de marketing e descontando o total para se obter um valor presente.</i>		

Quais são os prós e os contras de uma abordagem com base na receita?			
PRÓS		CONTRAS	
✓	Considera o valor que a PI entrega (ou entregará) no mercado.	✗	Os métodos de comparação de lucros exigem pesquisa especializada e conhecimento do setor e são, portanto, caros.
✓	A maneira mais comum de avaliar a PI.	✗	Quaisquer cálculos feitos utilizando-se dados de lucro normalmente são específicos de cada empresa e não podem ser reproduzidos.
✓	O método preferencial para algumas finalidades específicas, como precificação de transferências.	✗	As taxas de capitalização utilizadas em alguns cálculos poderão ser relativamente subjetivas.
✓	Os cálculos podem ter como base o desempenho histórico e as projeções do plano de negócios, dados que as empresas provavelmente poderão fornecer.	✗	A qualidade e precisão das projeções da empresa variam consideravelmente e até mesmo as melhores projeções contêm uma margem de erro.
✓	O método mais útil e relevante para a maioria das operações prospectivas.	✗	Sempre será necessário ajustar as projeções para considerar os riscos, o que em geral traz mais subjetividade ao processo de avaliação.
✓	Quanto mais estabelecida for uma empresa, mais precisos serão os métodos com base na receita.	✗	Nem sempre estão disponíveis informações relevantes nos sistemas de apresentação de relatórios de uma empresa.
✓	A análise de sensibilidade pode ser aplicada para testar o efeito das premissas e resultados alternativos, para garantir confiabilidade aos resultados.	✗	O processo normalmente exige o uso de premissas; é preciso ter cuidado para garantir que essas não apresentem um efeito composto sobre o resultado.

Às vezes são utilizados outros métodos?

Como todos os métodos de avaliação apresentam desvantagens, diversas variantes foram desenvolvidas para resolvê-las – algumas exclusivas, outras mais genéricas. Abaixo estão descritas de forma resumida algumas das variantes mais comuns.

Uma das principais vulnerabilidades de utilizar os lucros futuros para fins de avaliação é que eles são incertos. Uma forma de lidar com isso é desconstruindo os fluxos de caixa futuros por meio da avaliação de cada um dos riscos ou obstáculos que precisem ser superados e da probabilidade de cada um acontecer. Normalmente, parte-se do resultado desejado e faz-se uma análise de trás para frente.

Essa abordagem probabilística conta com diversas variantes, incluindo os chamados métodos de avaliação de ‘opções reais’. Eles refletem a forma como os investidores normalmente consideram possíveis retornos: eles analisam a probabilidade de cada resultado específico se concretizar, pesam seu impacto e geram um valor presente aplicando esses pesos a uma taxa de retorno livre de risco.

Métodos como esse podem ser especialmente úteis quando se tenta determinar o valor de uma PI que ainda está a uma distância considerável do mercado. Além de ser difícil de estabelecer, utilizar uma única taxa de desconto pode não levar em consideração a natureza “binária” dos riscos envolvidos (em outras palavras, o fato de que qualquer falha pode se provar terminal) — e pode obscurecer o motivo de embarcar no empreendimento (porque, se funcionar, será de fato muito valioso). O valor das opções reais de um projeto pode acabar sendo maior que o obtido por meio de outros métodos de cálculo do valor líquido, como o dos fluxos de caixa descontados.

Abordagens do estilo ‘big data’ também foram utilizadas na tentativa de lidar com essas incertezas. O método de Monte Carlo é uma simulação computadorizada, que é, às vezes, utilizado para resolver as incertezas. Ele funciona pela utilização de um grande número de possíveis resultados e pela aplicação de algoritmos para determinar quais são os mais prováveis. Além da avaliação de PI, ele se aplica em outros campos, como a determinação do valor de opções financeiras.

4. Como é feita a avaliação de PI?

O que geralmente determina a seleção de um método de avaliação?

Cada avaliador pode ter seus métodos preferidos. Contudo, muitos aplicarão mais de uma abordagem ao elaborar um relatório. Os principais fatores que determinam quais serão utilizados dizem respeito ao contexto em que a avaliação acontece e à disponibilidade e provável precisão

dos dados necessários para conduzi-la.

Às vezes, o contexto de uma avaliação sugere um método específico. Caso, por exemplo, uma transferência de ativos de PI esteja sendo contemplada entre unidades de negócios, um método com base na receita será a primeira escolha, porque haverá uma expectativa de benefícios futuros que podem variar significativamente do desempenho passado.

Em contrapartida, uma abordagem com base na receita pode fazer pouco sentido em uma situação de insolvência, porque o potencial futuro de geração de receita dos ativos de PI será altamente incerto. Assim, a comparação de custos ou de mercado tornam-se benchmarks mais relevantes.

As restrições à disponibilidade de dados podem ser internas ou externas. Para tomar o custo como exemplo de restrições internas, deficiências do sistema ou registros imprecisos podem dificultar a identificação e recuperação de números de investimento específicos, principalmente quando todos os custos relacionados à PI foram contabilizados. O conhecimento-chave dos custos e processos de desenvolvimento pode ser perdido quando a equipe deixa a empresa, e pode ser muito difícil separar diferentes investimentos em projetos que foram conduzidos simultaneamente. Contudo, pesquisas independentes estabeleceram que alguma consideração dos custos geralmente é relevante – até porque é difícil apresentar um caso confiável em que a PI tenha um valor muito significativo sem provas do investimento feito em sua criação.

A principal restrição externa frequentemente encontrada é a falta de comparativos de mercado. Em alguns setores, as atividades de licenciamento e M&A são relativamente comuns, mas, mesmo nesse caso, uma tecnologia pode ser tão revolucionária e diferente que fica muito difícil encontrar paralelos e precedentes legítimos.

Apesar dessas possíveis dificuldades, haverá poucas situações em que não seja possível obter uma estimativa razoável do valor da PI. Este deve ser o caso quando os ativos existem, a empresa genuinamente os possui e controla e esteja usando-os para ganhar dinheiro!





LISTA DE VERIFICAÇÃO

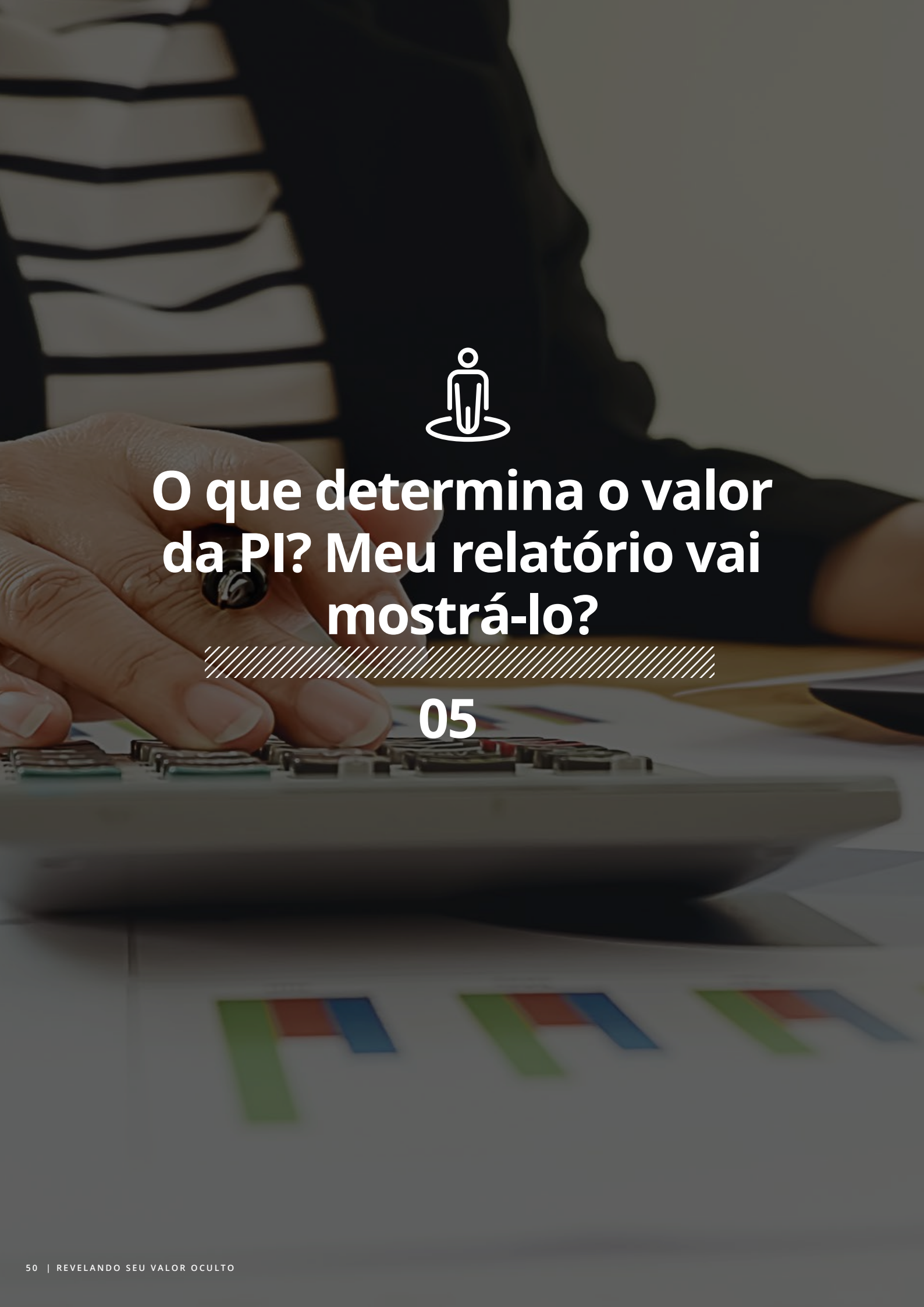
Métodos típicos de avaliação de PI aplicados para diferentes finalidades



OBSERVAÇÃO IMPORTANTE! Esta lista de verificação é não exaustiva e tem como base pesquisas de mercado junto a profissionais de avaliação experientes. Entretanto, ela só serve para fornecer orientações gerais. Seu avaliador terá de determinar a melhor maneira de avaliar seus ativos específicos, dependendo dos dados disponíveis, do tipo e mix de PI que você tem, bem como do contexto. Esses fatores podem determinar que um método específico não é aconselhável ou possível.

MOTIVO PARA A AVALIAÇÃO DA PI	MÉTODO(S) TÍPICO(S)	FUNDAMENTAÇÃO
Aquisição ou fusão de empresas	Receita (ou custo)	A alocação do preço de compra geralmente utilizará métodos com base na receita para considerar a contribuição de quaisquer ativos geradores de receita. Caso eles incluam softwares ou outras PI que podem ser facilmente reproduzidos, poderão ser avaliados pelo custo.
Transferência de ativos intangíveis entre empresas ou territórios	Receita	A transferência está sendo realizada com a expectativa de benefícios futuros, dessa forma, o foco está em quantificá-los.
Transferência de ativos intangíveis entre empresas ou territórios	Mercado (ou receita)	O valor pago precisa ser comparado com um valor justo de mercado. Com frequência, pode não existir um ponto claro de comparação, então o avaliador poderá utilizar um método com base na receita para saber o que alguém estaria disposto a pagar para garantir os benefícios relacionados com a PI.
Processos judiciais	Receita (ou custo)	A ênfase dos processos judiciais normalmente é quantificar os lucros cessantes e mostrar que estão relacionados aos direitos de PI.

MOTIVO PARA A AVALIAÇÃO DA PI	MÉTODO(S) TÍPICO(S)	FUNDAMENTAÇÃO
Venda ou leilão de PI	Todos os três métodos	O método ideal é o que se baseia no mercado se houver dados comparáveis válidos e recentes, porém eles normalmente estão ausentes. Caso em que, o custo pode ser utilizado para considerar o que outra parte estaria disposta a pagar quando a PI puder ser copiada; caso a PI esteja bem protegida e tenha características muito específicas, a estimativa da receita que ela poderia gerar para um comprador interessado poderá ser mais precisa.
Uma nova joint venture, colaboração ou parceria	Custo (ou receita)	Ao definir uma relação comercial, a referência ao investimento em PI utilizado pode ser mais persuasiva se ela não estiver sendo utilizada em outros lugares. Caso a PI já esteja relacionada com fluxos de caixa verificáveis, a receita poderá ser uma abordagem melhor.
Licenciamento de software ou direito de propriedade intelectual	Receita	O ponto habitual do licenciamento é obter liberdade de operar ou gerar receita por meio do pagamento de royalties. A ênfase geralmente está nos benefícios futuros, observada a legislação nacional.
Obtenção de financiamento	Receita	No que diz respeito a investidores ou credores, a relação com fluxos de caixa esperados no futuro geralmente é o propulsor de quaisquer interesses em PI.
Reestruturação ou recuperação de negócios	Receita	Novos investidores precisarão entender os possíveis retornos de seu investimento.
Processos de insolvência	Mercado (ou custo)	As vendas comparativas proporcionam o melhor guia. Os custos podem auxiliar na estimativa de quanto um comprador poderia economizar ao adquirir os ativos (atualmente com execução improvável) em vez de desenvolvê-los.
Criação de um novo negócio	Custo (ou receita)	No caso de joint ventures, colaborações ou parcerias.



O que determina o valor da PI? Meu relatório vai mostrá-lo?



05

5. O que determina o valor da PI? Meu relatório vai mostrá-lo?



LISTA DE VERIFICAÇÃO

Quais dos principais contribuidores de valor da PI eu tenho?

Nem todos os seguintes fatores são igualmente poderosos na determinação do valor que pode ser encontrado em seus ativos de PI. Contudo, quanto mais itens você assinalar nos campos desta lista (não exaustiva), mais provável será que eles representem uma quantidade substancial de ‘valor oculto’ em seu negócio.

✓	DETERMINANTE DE VALOR	EXEMPLOS
	Força do portfólio	Tenho direitos de PI amplos o suficiente para respaldar uma vantagem competitiva sustentável.
	Profundidade do portfólio	Tenho um conjunto de pedidos de registro e direitos de PI registrados ou concedidos, mostrando que meu negócio já tem direitos exequíveis e continua a inovar.
	Mix do portfólio	Uso uma combinação de diferentes tipos de direitos de PI e de ativos intangíveis identificáveis que podem agregar valor uns aos outros.
	Vencimento do portfólio	Tenho ativos de PI identificáveis que têm um prazo substancial antes de expirar (desde que eu os renove quando vencerem).
	Independência do portfólio	Meus ativos podem, em teoria, ser utilizados com sucesso por outras empresas e entregar benefícios semelhantes.
	Investimento histórico	Posso indicar um investimento financeiro substancial no desenvolvimento da tecnologia, do design, do trabalho criativo e/ou da gestão de marca que sustenta meus produtos/serviços.
	Pedigree	A PI que utilizo foi desenvolvida com especialistas reconhecidos em minha área técnica (e possuo todos os direitos necessários para explorá-la).



✓	DETERMINANTE DE VALOR	EXEMPLOS
	Qualidade	<i>Meus direitos de PI foram elaborados por profissionais e serão exigidos contra infratores em todos os mercados mais importantes para meu negócio.</i>
	Relação com fortes fluxos de caixa	<i>Existe uma conexão clara entre os direitos que possuo e a capacidade de a minha empresa gerar receita regularmente, em todos os territórios mais importantes para meu negócio.</i>
	Tamanho de receitas/lucros correspondentes	<i>A receita e o lucro que gero são substanciais e estão em uma tendência de alta.</i>
	Contexto de mercado	<i>Meu negócio e meus direitos de PI atendem a um mercado grande e em crescimento que posso quantificar e prever com um nível elevado de confiança.</i>
	Vantagem Competitiva	<i>Meus direitos de PI servem de base para um benefício que me proporciona uma lucratividade superior em comparação a meus principais concorrentes.</i>
	Comprovação de exigibilidade	<i>Meus direitos foram contestados e mantidos por um tribunal, constituíram a base de um acordo não judicial e/ou foram usados com sucesso em uma mediação.</i>
	Comprovação do apetite por licenciamento	<i>Licenciei com sucesso meus direitos a outras empresas ou eles são parte integrante de uma franquia ou de modelo de negócio que possuo.</i>
	Presença de contratos ou restrições à negociação ('lock-in')	<i>Os fluxos de receita relacionados a minha PI são sustentados por contratos ou são confiáveis e recorrentes.</i>

Quais informações você precisará fornecer para uma avaliação de PI?



Qualquer avaliação só pode ser tão completa e precisa quanto as informações nela contidas. Inevitavelmente, dada a singularidade dos ativos de PI, parte dessas informações – às vezes, a maioria delas – só pode vir de você. Uma boa preparação pode economizar tempo e dinheiro.

Primeiramente, um avaliador precisará entender algumas informações básicas sobre suas operações. Isso incluirá seu estágio geral de desenvolvimento do negócio, seu faturamento e lucratividade recentes, o setor e o cenário competitivo em que você opera.

Também será importante explicar exatamente qual PI você possui e quão madura é sua carteira; quando possível, a maioria dos avaliadores desejará ir além de seus direitos registrados e concedidos para entender seus ativos intangíveis mais amplos, como os contratos que o ajudam a implantar essa PI em seu mercado.

Também será muito importante compartilhar o máximo possível sobre o contexto da avaliação que você deseja realizar. Isso informará a seleção de um ou mais métodos adequados e ajudará o avaliador a determinar um preço para o trabalho e o cronograma detalhado de outras informações necessárias para concluí-lo. O Capítulo 4 apresenta alguns dos contextos mais comumente encontrados.

Como quase todas as avaliações contêm um elemento prospectivo, geralmente você também precisará oferecer um plano de negócios contendo as estimativas de desempenho financeiro relevante para, pelo menos, os próximos dois ou três exercícios. Um avaliador normalmente não redigirá o plano ou fará projeções para você, porque eles não conhecem seu negócio bem o suficiente e acabarão criando suposições sobre suposições.

5. O que determina o valor da PI? Meu relatório vai mostrá-lo?

Claramente, haverá alguns contextos em que isso não é possível, como o de insolvência. Além disso, no caso de uma avaliação em que há litígio por infração, pode ser mais importante olhar para trás, identificar há quanto tempo está acontecendo e quantificar o número e o valor das vendas relevantes.



Que outros tipos de informação podem ser desejáveis?

Algumas avaliações de PI exigirão informações adicionais além de suas contas da administração, inventário de PI e plano de negócios. Isso pode se dar devido ao método de avaliação escolhido ou à finalidade de sua avaliação. Seguem alguns exemplos práticos.

Caso seja adequada uma avaliação com base no custo, será necessário quantificar seu histórico de investimentos em diversas áreas (consulte a lista de verificação no final do Capítulo 4). Se sua PI tiver sido desenvolvida há alguns anos e era um dentre diversos projetos de P&D na época, talvez isso não seja simples, já que você precisará determinar quais investimentos foram relevantes.

Quando uma comparação de mercado se faz necessária, quanto mais informações você puder disponibilizar sobre seus concorrentes e suas atividades, melhor. Além disso, caso tenha mencionado relatórios de inteligência de mercado em seu plano de negócios para ajudá-lo a determinar o tamanho da oportunidade que você está buscando, essas informações serão muito úteis para que um avaliador possa compreender as tendências que poderão afetar suas perspectivas.

Outras exigências de informações variam de acordo com o contexto. Caso sua avaliação precise alocar um preço de compra de uma empresa, seu avaliador precisará examinar todos os ativos que você adquiriu e considerar quais são identificáveis e independentes, bem como quanto foi pago por eles. Por outro lado, caso esteja considerando um contrato de licenciamento, será importante reunir o máximo de evidências possível sobre como ficarão as vendas de seu licenciado com a incorporação de sua PI, para que não se subestime ou superestime a oportunidade.

Lista de verificação das informações necessárias

Informações necessárias para que um avaliador elabore um relatório típico		Informações necessárias para algumas variantes de avaliação, provavelmente úteis para qualquer avaliador	
	Contas históricas dos últimos dois ou três exercícios – supondo que você as tenha (irrelevantes se estiver na fase pré-operacional).		Um detalhamento dos investimentos feitos na criação e gerenciamento de seu portfólio de PI e como isso foi contabilizado.
	Planos de negócios que contenham suas projeções financeiras e de mercado para o exercício corrente e no mínimo mais dois exercícios.		Uma lista de quaisquer PIs ou ativos intangíveis adquiridos de terceiros (por exemplo, como parte de uma aquisição).
	Uma tabela com seus direitos de PI registrados e de direitos autorais importantes mostrando territórios, datas e números.		Um inventário de todos os ativos intangíveis gerados internamente (você deve ter um desses caso sua PI tenha sido auditada).
	Informações sobre como os direitos de PI sustentam ou estão atrelados a seus fluxos de caixa e de reserva técnica e de captação de recursos financeiros para aporte de investimento.		Relatórios de inteligência de mercado e quaisquer outras informações/ pesquisas sobre concorrentes, futuros parceiros ou licenciados.
	Informações sobre outros ativos intangíveis relevantes que proporcionam confiança a seus planos e projeções, como contratos, padrões de qualidade e aprovações regulamentares.		

Como os relatórios de avaliação de PI variam em tamanho, custo e conteúdo?

Não existe um “formato definido” para um relatório de avaliação de PI — parcialmente devido à ampla gama de contextos em que ele pode ser apresentado e, portanto, às diferentes questões que ele pretende abordar. Contudo, você pode esperar que qualquer relatório utilize uma ou mais das três abordagens de avaliação geralmente reconhecidas (custo, comparação de mercado ou receita) e que claramente defina as informações utilizadas para obter os resultados.

O tamanho e o custo dos relatórios com frequência estão relacionados, porque a maioria dos avaliadores cobra por seus relatórios com base no tempo que levam para recolher informações, analisar dados, chegar a conclusões e escrever as descobertas. Quanto maior a due diligence exigida e incluída, provavelmente maior e mais caro será o relatório.

5. O que determina o valor da PI? Meu relatório vai mostrá-lo?

Um guia aproximado: se todos os fatores relevantes forem fáceis de estabelecer, seu relatório pode ter menos de 10 páginas. Caso sejam necessárias muitas verificações, ele pode ter de quatro a cinco vezes esse tamanho, ou mais. Se for longo, ele sempre deve apresentar um sumário executivo das principais conclusões.

Os avaliadores de PI se encaixam em duas categorias amplas. A primeira constitui escritórios de contabilidade – grandes e de médio porte – muitos dos quais têm equipes de avaliação. Eles normalmente serão o primeiro porto de escala para empresas com envolvimento em atividades de fusões e aquisições (M&A) (e que, por isso, precisam de relatórios de alocação do preço de compra) e em preço de transferência (quando ativos precisam ser passados de uma empresa para outra). Quando tiverem equipes de insolvência e recuperação ou se concentrarem em auxiliar empresas a obter financiamento, eles também podem avaliar a PI nesses contextos.

O segundo grupo é o de avaliadores especializados ou de ‘boutique’. Essas são empresas independentes mais propensas a abordar a avaliação da PI de um ponto de vista técnico ou legal. Caso precise que um trabalho de avaliação seja feito no contexto de um processo judicial porque está tentando determinar um valor de sua marca, você pode ser encaminhado para uma dessas empresas, mas elas também podem realizar a maioria dos outros tipos de trabalhos de avaliação.

Nenhuma dessas rotas é necessariamente melhor ou mais barata que a outra. Os custos de um especialista podem começar mais baixos, mas podem ser tão caros quanto os de um escritório de contabilidade, dependendo do que for necessário (principalmente no contexto judicial).

Seus principais critérios de seleção devem ter como base a finalidade e o orçamento. Certifique-se de que o avaliador escolhido tenha experiência comprovada na entrega de relatórios de avaliação de PI no contexto mais relevante para você.

A diversidade evidente de fontes, tamanhos e conteúdo dos relatórios de avaliação de PI pode gerar algumas dificuldades ao persuadir outras pessoas de que seus resultados são razoáveis. Contudo, a política e a prática internacionais estão caminhando para **métodos** recomendados para finalidades específicas, como preço de transferência e financiamento. Além disso, estão disponíveis atualmente ferramentas on-line de identificação e avaliação de PI que proporcionam estrutura e formato consistentes, embora naturalmente exijam informações de boa qualidade para fornecer resultados precisos.



Como você pode saber se uma avaliação de PI é precisa?

Normalmente, um relatório de avaliação de PI estará acompanhado pelo trabalho de **due diligence**. Dependendo do contexto da avaliação (e do orçamento), ele poderá ser amplo. Tipicamente, seus direitos de PI serão examinados para definir a titularidade, qualidade e exigibilidade; serão examinadas as tendências do mercado a que você atende; suas projeções de fluxo de caixa poderão ser ‘sensibilizadas’ (ajustadas para baixo), dependendo de em que medida elas são sustentadas pelo desempenho histórico real; seus custos previamente incorridos poderão ser testados para verificar se são relevantes ou ajustados devido a obsolescência. Todas essas atividades deixam os resultados mais robustos.



Há uma ideia popular errada de que a avaliação da PI é altamente subjetiva e projetada apenas para colocar o melhor ‘brilho’ possível nos ativos de uma empresa. Contudo, desde que os cálculos sigam a prática padrão do setor e os dados subjacentes sejam razoáveis, eles podem fornecer resultados precisos e utilizáveis e são tão confiáveis quanto qualquer outra forma de avaliação.

A principal desvantagem da avaliação da PI, conforme explicado em nossas seções anteriores, é que os pontos de referência para preços de mercado são muito menos claros com ativos intangíveis do que com ativos tangíveis. Isso ocorre, porque a PI normalmente não é adquirida e vendida da mesma forma. Isso não significa que o valor da PI não possa ser comprovado – o que geralmente pode ser feito usando mais de um conjunto de premissas ou mais de um método de avaliação – mas significa que é particularmente importante que um relatório de avaliação de PI mostre claramente como funciona.

Existem várias técnicas que os avaliadores poderão utilizar para verificar a razoabilidade de suas conclusões. Um método comumente favorecido é “triangular” o valor encontrado aplicando dois ou três métodos nitidamente diferentes e verificando quanta variação eles apresentam (por exemplo, utilizando a comparação de mercado para garantir que um cálculo com base na receita não resulte em números sem precedentes em seu setor). Podem existir bons motivos pelos quais diferentes abordagens podem gerar opiniões amplamente diferentes sobre o valor da PI, porém, em geral, quanto mais métodos apontam para um resultado semelhante, mais confiança você pode ter nele.

Outro método de reconhecimento do valor da PI como um subgrupo do valor geral da empresa é obter um número para seu negócio como um todo e garantir que o elemento de PI não seja responsável por uma quantidade desproporcional dele. No entanto, embora a relação entre PI e valor da empresa seja razoavelmente bem compreendida em operações maduras, a proporção poderá ser muito diferente quando um negócio está no estágio inicial.



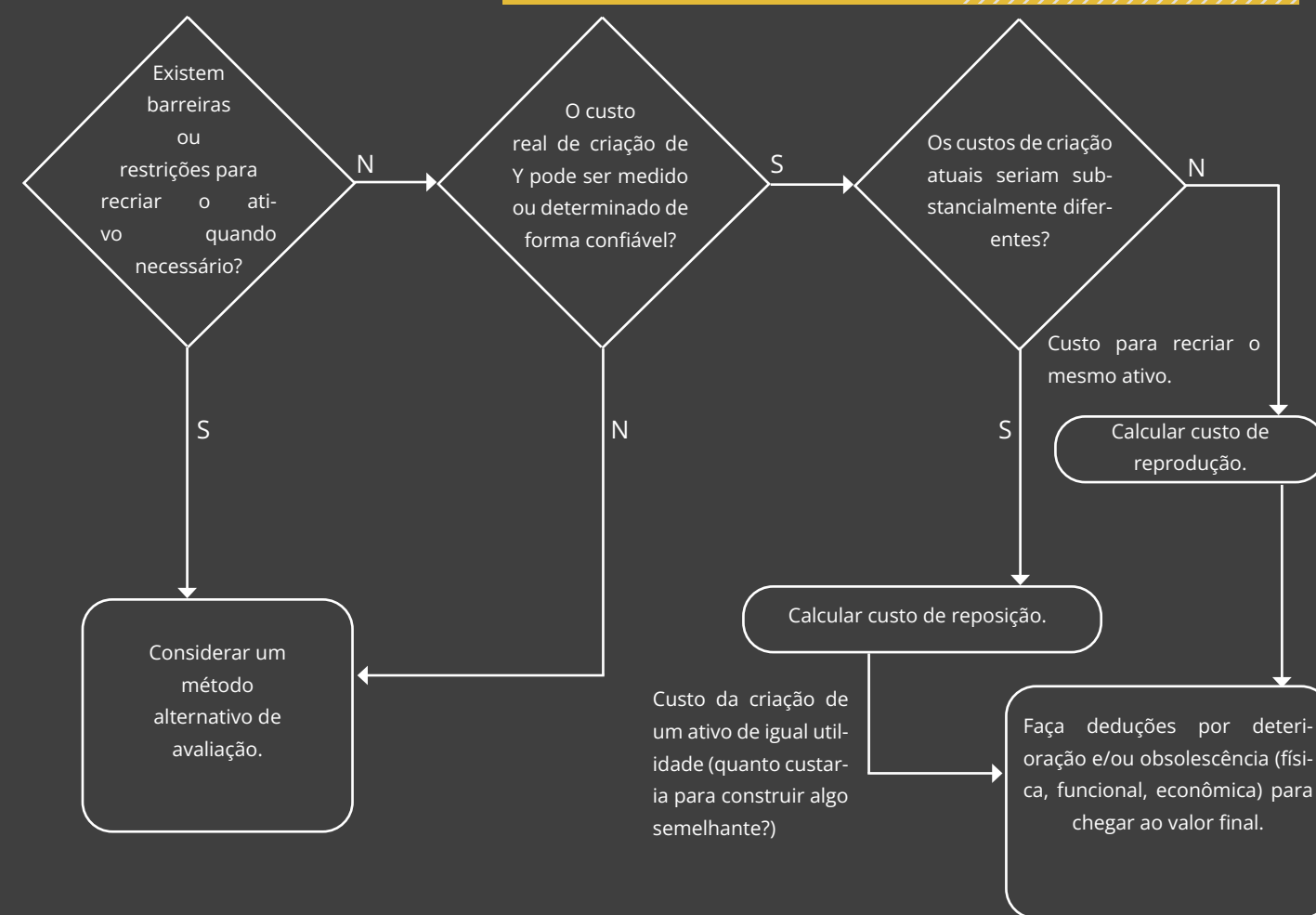
Aplicação e uso dos principais métodos de avaliação de PI

06

Os três fluxogramas a seguir resumem algumas das principais considerações que provavelmente serão feitas ao escolher o método mais adequado de avaliação de PI. Em cada caso, o texto menciona um único 'ativo', mas a abordagem é semelhante para pacotes de ativos, que normalmente estariam envolvidos no processo de avaliação.

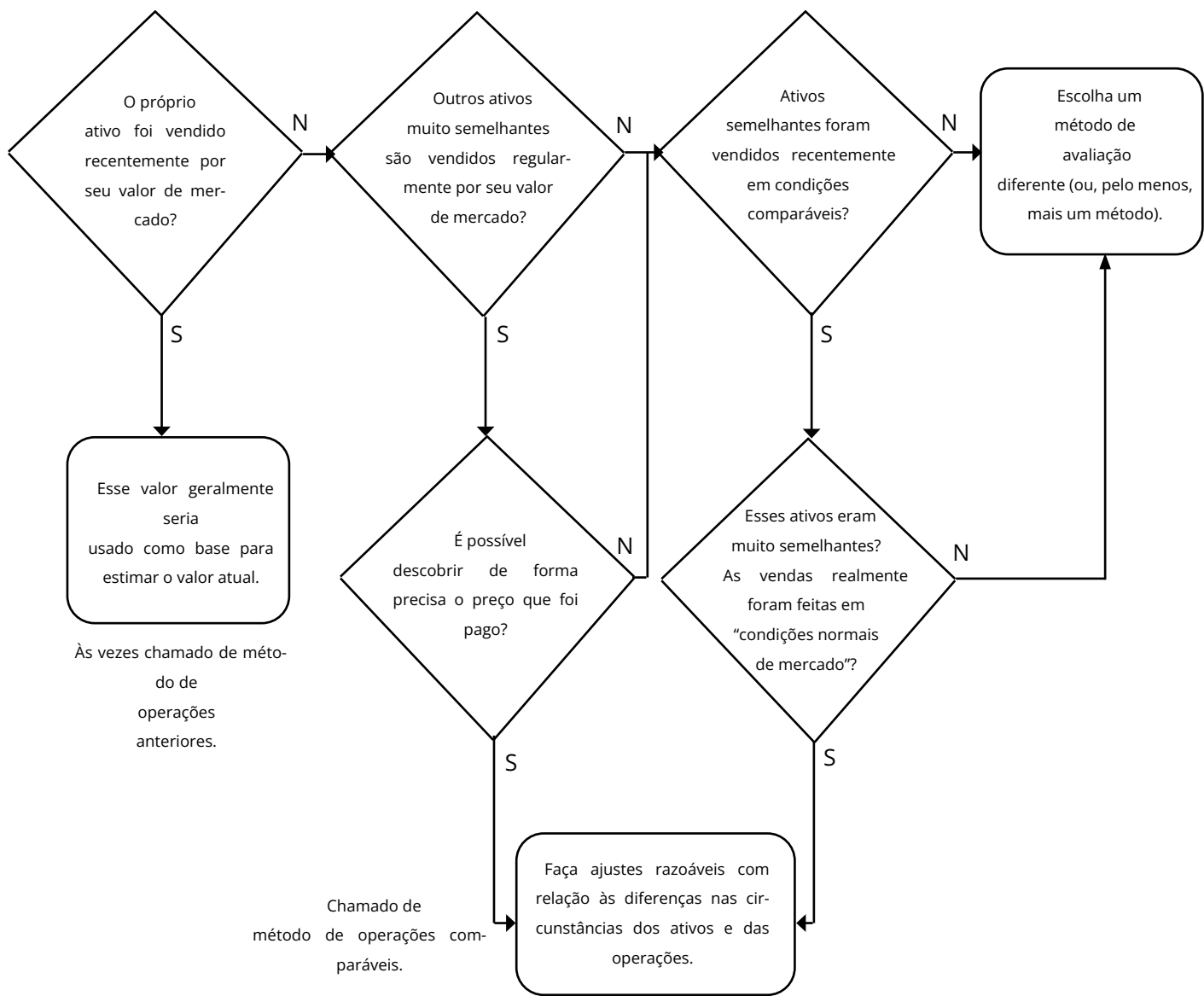
Esses diagramas ilustram alguns dos princípios básicos estabelecidos na IVS 2017. Contudo, eles **não** são exaustivos e você deve consultar seu avaliador para determinar a abordagem correta para suas finalidades e circunstâncias.

MÉTODO DE CUSTO

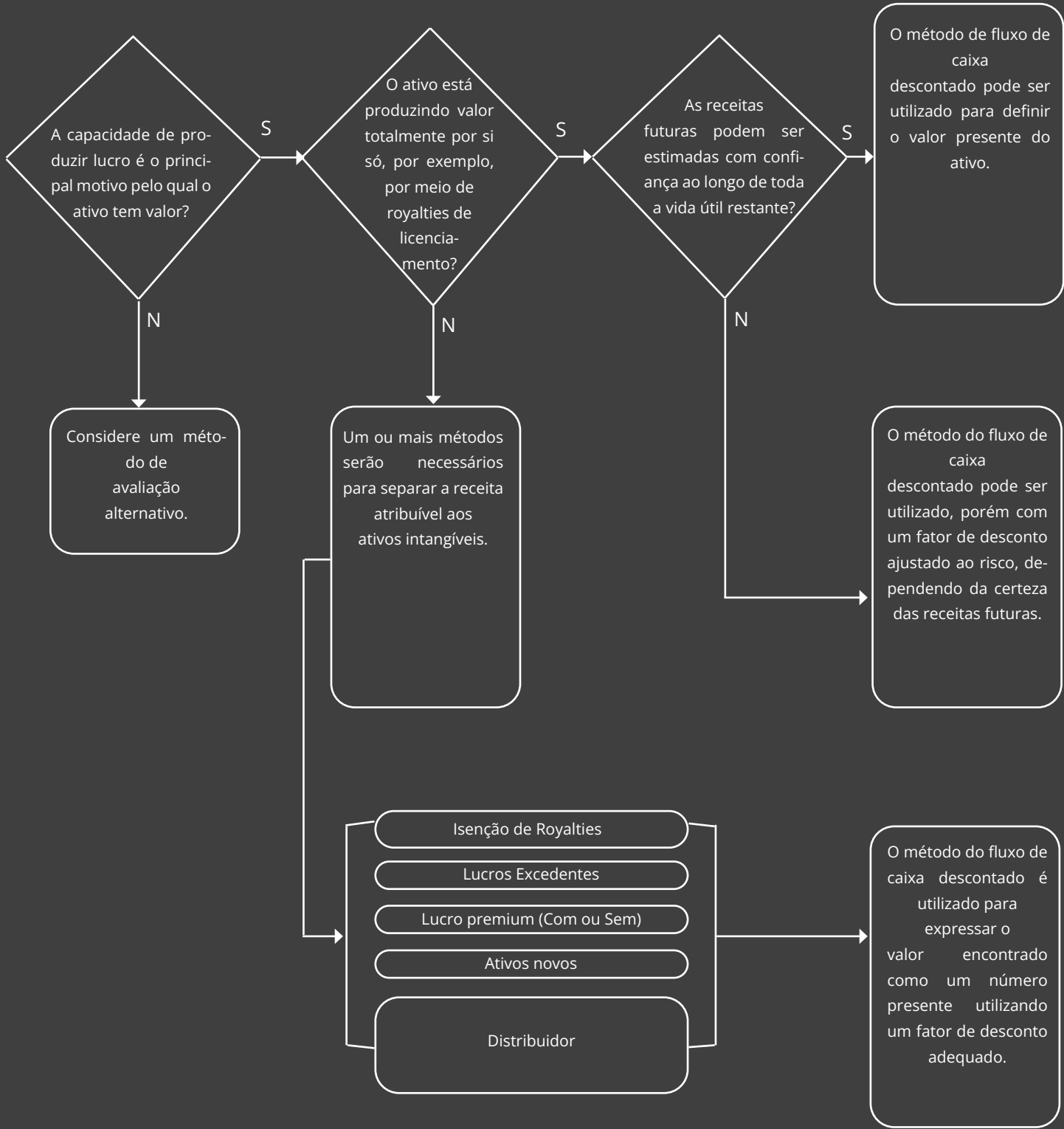


6. Aplicação e uso dos principais métodos de avaliação de PI

MÉTODO COM BASE NO MERCADO



MÉTODO COM BASE NA RECEITA



Métodos listados na IVS 210 (2017)



Onde obter ajuda?

07

OBTENDO DIREITOS CONCEDIDOS

INPI: <https://busca.inpi.gov.br/pePI/servlet/LoginController?action=login>

OBTENDO CONSULTORIA EM PI

- Auditoria de ativos intangíveis
- Estratégia e gestão de ativos intangíveis
- Inteligência de negócios e tecnologia
- Análise comercial sobre patentes
- *Due diligence* em ativos intangíveis
- Serviços de consultoria personalizados
- SEBRAE: www.sebrae.com.br

OBTENDO TREINAMENTO EM PI

- Programa de Desenvolvimento Profissional (PDP)
- Programa de Ensino à Distância (EaD) da Academia em parceria com a Organização Mundial da Propriedade Intelectual (OMPI)
- Cursos de Mestrado e Doutorado Profissional em Propriedade Intelectual e Inovação
- Site: <https://www.gov.br/inpi/pt-br/servicos/a-academia/cursos-de-extensao>
- E-mail: cursos@inpi.gov.br

OBTENDO DIREITO DE PATENTES

- Busca e exame de patentes (em busca de pedidos de registro nacionais e internacionais nos termos de PCT)
- <https://busca.inpi.gov.br/pePI/jsp/patentes/PatenteSearchBasico.jsp>
- Análise de patentes
- Serviços de busca personalizada

PARA OBTER INFORMAÇÕES E REALIZAR CONSULTAS

Site INPI: <https://www.gov.br/inpi/pt-br>
Plataforma Integrada de Atendimento: <https://www.gov.br/inpi/pt-br/plataforma-integrada-de-atendimento/>

As informações neste guia são apenas gerais e não pretendem fornecer orientação jurídica ou profissional. Embora a IPOS International, assim como o Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI), se esforcem para garantir que as informações fornecidas estejam corretas na data de publicação deste guia, não garantem a precisão ou completude dessas informações. Nem a IPOS International nem nenhuma de suas afiliadas, e muito menos o INPI serão responsáveis por quaisquer reivindicações, prejuízos, despesas ou responsabilidades que possam decorrer da utilização deste guia.

