

DESCOBRINDO O POTENCIAL DE FINANCIAMENTO DE SUA PI

Como aproveitar o valor invisível da PI ao obter
financiamento para expandir seu negócio



IPOS
INTERNATIONAL

INPI INSTITUTO
NACIONAL DA
PROPRIEDADE
INDUSTRIAL

Instituto Nacional da Propriedade Industrial – INPI

Presidente
Júlio César Castelo Branco Reis Moreira

Diretora Executiva
Tania Cristina Lopes Ribeiro

Diretora de Administração
Soraya Sales dos Santos e Silva

Coordenador-Geral de Relações Internacionais
Leopoldo Nascimento Coutinho

Coordenadora-Geral de Recursos Humanos
Sandra Caseira Cerqueira

Coordenadora da Academia do INPI
Kalinkka Leal de Azevedo Mangabeira

Equipe Técnica	Editoração: CGCOM
Supervisão do Projeto: Claudia Valentina de Arruda Campos Iloana Peyroton da Rocha	Revisão Técnica: Dirceu Yoshikazu Teruya Elizabeth Ferreira da Silva Milena Marques Viana Simonace Kátia Regina do Valle Freitas Pinto Rita de Cássia Pinheiro Machado
Coordenação de Revisão Maria Helena de Lima Hatschbach	

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

R451	Descobrimo o potencial de financiamento de sua PI: Como aproveitar o valor invisível da PI ao obter financiamento para expandir seu negócio/ 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.
	54 p. ; figs.
	1. Propriedade Intelectual – Brasil. 2. Propriedade Intelectual - Negócios. 3. Propriedade Intelectual – Proteção internacional. I. Intellectual Property Office of Singapore = Escritório de Propriedade Intelectual de Singapura. II. IPOS International (II). III. Instituto Nacional da Propriedade Industrial (Brasil).
	CDU: 347.77:658(592.3)

Introdução	5
1. Como a PI se encaixa no financiamento?	7
Por que o financiamento é uma questão tão importante para empresas ricas em PI?	8
Que tipos de financiamento são mais adequados para empresas inovadoras?	8
As três principais fontes de financiamento de empresas	9
Como a PI aparece em pedidos de subvenção econômica?	10
Quatro perguntas para fazer ao solicitar subvenções econômicas	11
Por que os investidores em ações se preocupam com a PI?	12
Barreiras à entrada e liberdade de operação	13
Quando a PI é importante para os credores?	13
Dois motivos pelos quais os credores estão começando a prestar atenção na PI	15
Posso ‘misturar e combinar’ métodos de financiamento?	15
LISTA DE VERIFICAÇÃO: Quais tipos de financiamento podem ser mais aplicáveis ao estágio de desenvolvimento da minha PI?	16
2. Quais tipos de PI são favoráveis ao financiamento?	19
Por que alguns tipos de PI podem ser preferidos em relação a outros?	20
O tamanho importa quando se trata de portfólios de PI?	22
Que qualidades agregam valor a um ativo aos olhos de um financiador?	24
Lista de verificação para sua apresentação: 10 formas de demonstrar relevância e qualidade da PI	24
3. A PI pode me ajudar a obter subvenções econômicas e Programas Públicos de Inovação?	26
Quais tipos de empresas se adaptam melhor ao financiamento de subvenção econômica?	27
Como a subvenção econômica funciona?	28
O que torna a subvenção econômica uma opção atrativa?	29
Ter PI melhora minhas chances de obter uma subvenção econômica?	30
Criarei uma nova PI quando conseguir uma subvenção econômica?	31
Principais pontos a serem observados ao criar uma nova PI	32
4. Como aproveito a PI ao negociar investimentos em participações?	33
Que tipo de empresa se adequa melhor ao financiamento de capital?	34
Os prós e contras do uso de investimentos de private equity para financiar o crescimento do negócio	35
Qual é a relação entre direitos de PI e investimento?	36
Como meu estágio de desenvolvimento afeta as expectativas de PI dos investidores?	37

Qual a importância da PI para a listagem no mercado de ações?	38
Qual a importância da PI na venda do negócio?	39
Como minha PI pode ser examinada pelos investidores?	40
LISTA DE VERIFICAÇÃO: Que perguntas um investidor em participações fará sobre minha PI?	41
5. Como posso alavancar o valor da PI ao tomar empréstimos?	43
Que tipos de empresas se adequam melhor ao financiamento de dívida?	44
Que tipos de empréstimos comerciais regulares poderão ser relevantes	45
Como meus direitos de PI estão relacionados aos meus fluxos de caixa?	46
Como diferentes tipos de PI e ativos intangíveis se relacionam com os fluxos de caixa	47
Quais são as restrições ao uso da PI ao tomar empréstimos?	48
Como um banco provavelmente verá o balanço patrimonial de uma empresa rica em PI?	49
O que significa, na prática, 'exigir garantia sobre a PI'?	50
LISTA DE VERIFICAÇÃO: Quais informações o banco pode solicitar caso eu sugira que levem em conta minha PI?	51
6. Onde obter ajuda?	54

Introdução

Nos mercados baseados em conhecimento, nada fica parado por muito tempo. Manter-se à frente da concorrência exige um processo contínuo de inovação. Se isso custar mais do que você pode pagar com seus lucros, será necessário procurar fontes externas de financiamento para apoiar seus planos.

Este guia tem como objetivo explicar o cenário de financiamento a partir de dois ângulos relacionados à PI: o primeiro diz respeito aos caminhos que você pode seguir para financiar a criação de sua PI; o segundo analisa os caminhos que você pode seguir para financiar mais PI quando já tiver alguma.

O **Capítulo 1** define o cenário ao considerar por que e como a PI e o financiamento geralmente caminham de mãos dadas. Ele introduz o princípio de riscos e retornos para explicar como cada tipo principal de financiamento pode se adequar a diferentes estágios de desenvolvimento. Em termos gerais, explica como a PI é considerada no investimento em participações, no financiamento de dívidas e na concessão de subvenções econômicas e programas públicos de inovação, e como você pode combiná-los para obter o financiamento de que precisa.

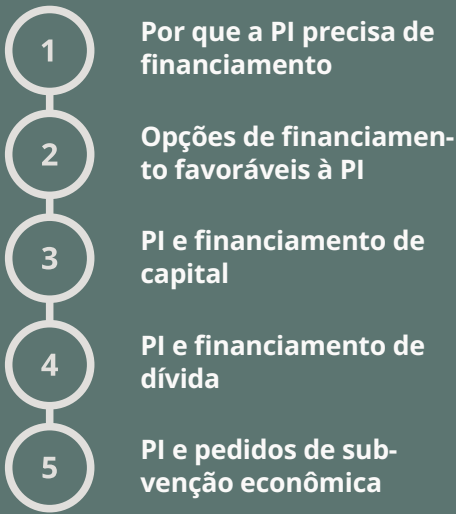
O **Capítulo 2** começa com sua PI. Analisa as características dos ativos intangíveis que podem torná-los mais ou menos adequados para uso na obtenção de financiamento, fornecendo uma 'tabela de pontos' para ajudá-lo a determinar onde você pode estar na escala de atratividade da PI.

O **Capítulo 3** concentra-se no tipo de financiamento mais comumente associado a empresas com uso intensivo de PI: o investimento em participações. Depois de caracterizar os tipos de negócios para os quais a venda de participações faz mais sentido, examina por que a PI é importante para os investidores, como suas expectativas podem variar de acordo com o estágio de desenvolvimento e que due diligence eles podem realizar a respeito de sua PI, com uma lista de verificação para ajudá-lo a se preparar.

No passado, os credores geralmente não davam muita importância à PI e aos ativos intangíveis. Entretanto, agora que as empresas em crescimento normalmente têm poucos ativos tangíveis que os bancos gostam de usar como garantia, a PI está começando a ser levada em consideração.

O **Capítulo 4** apresenta os principais tipos de dívida disponíveis, os tipos de PI com maior probabilidade de serem considerados valiosos e como é exigida garantia sobre eles, além das limitações que as regulamentações bancárias impõem ao uso da PI.

O **Capítulo 5** conclui o guia com uma seção sobre financiamento com subvenções econômicas e programas públicos de inovação. Faz considerações sobre quem pode se qualificar, quais condições podem estar associadas e como as subvenções econômicas e programas públicos de inovação podem ajudar as empresas a garantir outras formas de financiamento. Também considera como cuidar da nova PI que uma subvenção econômica provavelmente o ajudará a criar.



Produzidos pela **IPOS International**, esses guias comerciais de Gestão de Propriedade Intelectual (IPM) visam proporcionar um conjunto de soluções de PI para empresas com base nas melhores práticas do setor. Como o braço especializado e de engajamento empresarial do Escritório de Propriedade Intelectual de Singapura (IPOS), a IPOS International ajuda empresas e indústrias a usar a PI e ativos intangíveis para o crescimento do negócio.

NOTA DE ADAPTAÇÃO À REALIDADE BRASILEIRA

Esta edição foi traduzida e adaptada para o contexto brasileiro com ajustes terminológicos e referências institucionais locais. O conteúdo original foi produzido no contexto do ecossistema de inovação e propriedade intelectual de Singapura. No Brasil, existem pacotes de auxílio exclusivos para o financiamento baseado em propriedade intelectual e ativos intangíveis, os quais ainda possuem estágios de maturidade distintos, especialmente no que se refere à utilização de PI como garantia financeira, *venture debt* (crédito para *startups* e empresas inovadoras) e monetização de ativos intangíveis.



Como a PI se encaixa no financiamento?



01

1. Como a PI se encaixa no financiamento?

Por que o financiamento é uma questão tão importante para empresas ricas em PI?

Em alguns setores, como biotecnologia e indústria farmacêutica, o desenvolvimento de invenções relevantes pode demandar muitos anos de pesquisa, elevados investimentos e sucessivas rodadas de captação de recursos. Em outros segmentos, nos quais não há necessidade de pesquisa científica de base, a entrada no mercado pode ocorrer com investimentos mais modestos. Ainda assim, normalmente é necessário estruturar operações, instalar fábricas ou pontos comerciais, equipar linhas de produção, desenvolver *softwares*, adquirir insumos e contratar equipes antes que o negócio comece a gerar receitas. Além disso, produtos e serviços sustentados por propriedade intelectual tendem, por definição, a introduzir algum grau de diferenciação em relação ao mercado existente, o que frequentemente exige investimentos contínuos em posicionamento, divulgação e desenvolvimento comercial até que a empresa conquiste tração e alcance rentabilidade.

Por todas essas razões, os empreendedores e as empresas que têm uma ‘grande ideia’ geralmente precisam de dinheiro de outros lugares para torná-la realidade. Felizmente, uma das vantagens da PI é que ela pode ajudar as empresas a obter retornos muito maiores sobre seus investimentos, pois ela protege seus pontos de diferenciação e o conhecimento (*know-how*) inerente ao negócio. Isso pode facilitar um pouco a captação de recursos.

Que tipos de financiamento são mais adequados para empresas inovadoras?

O principal aspecto a ser considerado é que o potencial de retorno associado à propriedade intelectual deve sempre ser analisado em conjunto com os riscos envolvidos. Patentes, marcas, desenhos industriais e ativos criativos bem-sucedidos, assim como os direitos de

É possível iniciar um negócio de sucesso com apenas alguns dólares. Contudo, empresas intensivas em PI raramente se encaixam nessa categoria. Colocar uma ideia nova em prática normalmente exige dinheiro – e muitas empresas precisam financiar investimentos contínuos para se manterem competitivas.

“Grandes ideias normalmente precisam de alguma forma de apoio financeiro externo para ajudar a realizá-las.”

PI associados, podem gerar valor econômico significativo. Entretanto, quando não alcançam aceitação comercial, frequentemente possuem baixo valor de recuperação ou mesmo nenhum valor econômico relevante. Sob a perspectiva dos financiadores, grande parte desses investimentos possui natureza de alto risco, especialmente porque há limitada possibilidade de recuperação dos recursos investidos caso o produto, serviço ou tecnologia não obtenha tração no mercado, apesar dos esforços empregados.

Nesse contexto, as principais modalidades de financiamento à inovação diferenciam-se, sobretudo, pelo nível de risco que estão dispostas a assumir, o que influencia diretamente sua adequação aos diferentes estágios de desenvolvimento e perfis de negócio.

As três principais fontes de financiamento de empresas

	Tipo	O que é?	Fontes típicas	Apetite por risco
1	Subvenções econômicas	Uma subvenção econômica constitui uma quantia de dinheiro que você não precisa devolver, ou seja, não reembolsável. Normalmente é fornecida para uma finalidade específica	Governo e órgãos setoriais, empresas estatais, fundos de caridade e fundações de pesquisa	Alto - As subvenções econômicas geralmente têm o objetivo de incentivar o processo inovativo de empresas, bem como auxiliar o tipo de trabalho científico, cultural e artístico que teria dificuldade de encontrar apoio comercial devido aos riscos envolvidos
2	Investimento em participações	Participação significa dividir a propriedade e/ou composição acionária de sua empresa convidando outras pessoas para adquirir suas ações - prevendo a valorização do capital, o pagamento de dividendos ou ambos	Investidores informais (amigos e família), plataformas de financiamento coletivo, investidores-anjos, consórcios, empresas de capital de risco, sociedades de capital privado, mercados de ações, fundos de investimento em participações, organizações públicas como bancos públicos e agências de fomento	Médio - Os investidores em participações conseguem negociar maiores participações em troca de seu dinheiro quando os riscos são maiores e alguns gostam de ‘entrar cedo’ no negócio por esse motivo. Contudo, ainda deve existir um caso de negócio convincente em todos os tipos de investimentos em participações (exceto talvez, ‘amigos e família’)

	Tipo	O que é?	Fontes típicas	Apetite por risco
3	Financiamento de dívida	<i>O dinheiro pode estar disponível para empresas com crédito, na forma de linhas de capital de giro (tipicamente saques a descoberto), financiamento de projetos, empréstimos a prazo ou produtos especializados como venture debt (empréstimos de risco)</i>	Bancos, instituições financeiras alternativas e financiadores especializados (incluindo credores P2P)	Baixo - <i>Os mercados de crédito são altamente competitivos, o que significa que as margens são relativamente baixas. A inadimplência, portanto, tem de ser baixa também. Além disso, não existe ponto positivo extra para um credor caso uma empresa tenha um desempenho espetacular</i>

1. Como a PI se encaixa no financiamento?

Como a PI aparece em pedidos de subvenção econômica?

A inovação de base tecnológica geralmente envolve risco e incerteza. Reconhecendo que, para algumas empresas, chegar (ou permanecer) à frente pode custar mais do que uma empresa consegue financiar com seus recursos financeiros próprios ou lucros, alguns setores oferecem incentivos financeiros para encorajar as empresas a investirem no desenvolvimento de novas PI.

As subvenções econômicas e programas públicos de inovação são especialmente importantes para negócios em estágio inicial que pretendem desenvolver a PI em uma série de atividades, desde obras culturais e artísticas, a pesquisa científica fundamental e pesquisa aplicada. Geralmente vêm de fontes públicas, como órgãos governamentais ou setoriais, como fundações científicas: eles oferecem um financiamento que não tem de ser pago, isto é, não reembolsável (caso precise pagar, você está, na verdade, diante de um ‘empréstimo em condições favoráveis’, não de uma subvenção econômica).

Esse tipo de financiamento normalmente está associado a iniciativas com escopo relativamente definido, objetivos específicos e resultados previamente estabelecidos. Em geral, espera-se que os recursos apoiem

atividades que dificilmente seriam executadas sem esse incentivo, caracterizando o chamado efeito de adicionalidade. Os projetos podem ser conduzidos individualmente por uma empresa ou envolver atividades colaborativas com parceiros estratégicos, universidades ou centros de pesquisa.

Com exceção de determinadas modalidades voltadas a infraestrutura ou desenvolvimento comunitário, os programas de subvenção econômica frequentemente têm como expectativa a geração de novos ativos intangíveis, incluindo tecnologias, conhecimentos técnicos e, em muitos casos, direitos de propriedade intelectual passíveis de proteção. Nesse contexto, demonstrar experiência prévia em inovação, bem como histórico de criação, gestão e depósito de ativos de PI, tende a fortalecer a credibilidade da empresa perante os agentes financiadores, conforme discutido no Capítulo 3.

Quatro perguntas para fazer ao solicitar subvenções econômicas

	Pergunta	Explicação
1	Quanto de financiamento você precisa?	<i>As subvenções econômicas com frequência apresentam no mínimo alguma exigência de aporte financeiro (ou às vezes um aporte ‘em espécie’ com base no tempo investido). Caso você não possa obter o financiamento equivalente exigido, uma subvenção econômica pode não ser a melhor maneira de promover sua ideia</i>
2	Outra pessoa tentará reivindicar a titularidade da PI?	<i>Confirme quem terá os direitos sobre quaisquer ativos intangíveis de PI: em algumas circunstâncias, o órgão que concede a subvenção econômica pode adquirir direitos de propriedade ou exploração. Por isso, é importante verificar as cláusulas contratuais do financiamento antes da formalização do contrato de financiamento</i>
3	Os custos de proteção de PI são elegíveis segundo as condições de subvenção econômica?	<i>Caso crie PI potencialmente valiosa como resultado de sua subvenção econômica, você deve tomar medidas para protegê-la tanto no Brasil como em outros países com mercado internacional potencial, o que pode incluir orientação profissional e taxas legais de depósito. É aconselhável determinar se você pode recuperá-las como parte do projeto que está considerando</i>
4	Quando você pode sacar os recursos?	<i>Você poderá sacar os recursos apenas em parcelas, ou quando da conclusão e da apresentação de relatórios e resultados segundo o cronograma de liberação dos recursos, e poderá ter de fornecer comprovante de desembolso (pagamento efetivo, não apenas compromissos de incorrer em custos) antes de poder ‘receber seu dinheiro de volta’. Você pode ter que planejar seus fluxos de caixa com bastante cuidado para garantir a conclusão do projeto</i>

Outro guia desta série – **Parcerias para Obter Vantagens Comerciais**, apresenta alguns dos principais pontos a serem considerados ao fazer pedidos de subvenção econômica a instituições de pesquisa, universidades ou outros parceiros comerciais. Vale observar que muitos tipos de investimento em PI podem atrair benefícios fiscais – estes são abordados em outro guia – **Utilizando seus Ativos com Eficiência Fiscal**.



1. Como a PI se encaixa no financiamento?

Por que os investidores em ações se preocupam com a PI?

A aquisição de participação em uma empresa alinha os interesses de ambas as partes. Geralmente, um investidor procura obter retorno vendendo uma participação que aumentou de valor. Portanto, qualquer coisa que ajude um negócio a crescer e torne-o mais propenso a se tornar um alvo de aquisição é de interesse potencial; a PI se encaixa nessa categoria.

É importante não superestimar o papel que a PI desempenha. Fora de algumas áreas muito especializadas e altamente técnicas, a maioria dos investidores geralmente prefere apoiar uma ótima equipe com uma ideia mediana do que uma equipe mediana com uma ótima ideia.

A ideia é que uma ótima equipe está mais propensa a fazer uma ideia funcionar, pelo menos até certo ponto. Além disso, os investidores entendem que pode ser que você precise do dinheiro deles para **criar** a PI primeiro (ou para fazer mais ativos de PI para fortalecer sua carteira) e que os ativos importantes que sua empresa terá podem não ser visíveis por algum tempo.

Dito isso, como estabelece o Capítulo 3, as expectativas dos investidores variarão dependendo do estágio de desenvolvimento de sua empresa e de seus ativos intangíveis. Eles também reconhecem que, quando uma empresa está começando (e, em muitos casos, mesmo à medida que cresce), os ativos mais importantes e valiosos provavelmente são intangíveis. Assim, caso esteja procurando negociar um valor para as participações que deseja vender para levantar capital, você pode ter que justificá-lo mencionando o valor existente ou potencial de sua PI – apenas porque pode haver alguns outros ‘ganchos’ que você pode usar com credibilidade.

Existem dois aspectos essenciais da PI que a fazem importante para atrair investimento. Apesar de os termos utilizados poderem variar, eles são comumente chamados de barreiras à entrada e liberdade de operação (freedom to operate – FTO).

Barreiras à entrada e liberdade de exploração

	Tipo	Motivo	Como a PI ajuda
1	Barreiras à entrada	<i>Se você tem uma nova proposta criativa ou inovadora que precisa de investimento, qualquer investidor provavelmente perguntará ‘o que impedirá os outros de copiarem você caso ela seja realmente boa?’</i>	A proteção de PI fornece uma resposta a essa pergunta, porque proporciona um meio de impedir os imitadores e processá-los por danos (se os recursos permitirem)
2	Liberdade de operação	<i>Esse é o ‘lado oposto’ do ponto 1. Um investidor deverá ter certeza de que não é provável que você seja impedido de operar ou seja levado à justiça por um concorrente porque está violando os direitos dele</i>	É muito difícil ter 100% de certeza de que você não está violando a PI de qualquer outra pessoa. Contudo, se você assegurou seus direitos e observou as bases de patentes antes de realizar a redação dos pedidos de patentes, mostra que está ciente do problema e fez sua lição de casa. Caso alguém realmente lhe acuse de violação, pelo menos você tem os direitos de propriedade intelectual que podem justificar uma reconvenção

O Capítulo 2 explora quais ativos podem ser mais importantes ao assegurar investimento em diferentes circunstâncias - em geral, quanto mais criativa e inovadora for sua ideia e quanto mais puder alegar que tem uma vantagem decisiva sobre sua concorrência, mais investidores esperarão ver a PI no coração de sua estratégia.

Quando a PI é importante para os credores?

Como os credores ganham dinheiro ao cobrar juros, precisam acreditar que os tomadores têm a capacidade - e a intenção - de honrar seus compromissos. No caso de ativos que sustentam os fluxos de caixa, eles poderão ser levados em consideração pela facilidade de manutenção, e os credores também poderão considerá-los garantia para criar mais incentivo de pagamento.

No que diz respeito ao investimento em participações, é importante não superestimar o papel que a PI desempenha nos empréstimos. Muitos bancos ficaram acostumados a ignorar ativos intangíveis registrados e não registrados no balanço patrimonial, porque os bancos pressupõem que eles não têm um valor realizável e/ou são de menor liquidez no curto prazo pelo sistema financeiro. Além disso, pelos motivos estabelecidos no Capítulo 4,

mesmo que seu banco entenda sua PI e assuma um direito de garantia sobre esses ativos, não terá permissão, pelos regulamentos atuais, de destinar um valor realizável a eles - pelo menos não de uma maneira que poderia proteger sua casa, escritório, fábrica ou veículos (ou até mesmo suas faturas).

Entretanto, os tempos estão mudando. Com o crescimento das empresas, atualmente, investindo mais em ativos intangíveis do que nos chamados ativos ‘concretos’, os credores estão ficando sem garantias convencionais em que possam confiar, e qualquer garantia que obtenham está cada vez mais separada das fontes reais de valor e fluxo de caixa dentro das empresas clientes.

1. Como a PI se encaixa no financiamento?

Atualmente, credores especializados vêm demonstrando que modalidades como financiamento estruturado com base em ativos, *venture debt* (crédito voltado a *startups* e empresas inovadoras) e até operações de crédito sem garantia real específica podem se beneficiar de uma compreensão mais aprofundada dos ativos que efetivamente sustentam o negócio e sua capacidade de geração de receita. Nesse contexto, cresce a probabilidade de que a propriedade intelectual e outros ativos intangíveis sejam considerados na análise de crédito, ainda que inicialmente como elementos adicionais de mitigação de risco e fortalecimento da percepção de valor da empresa.

Quando há interesse nos ativos de propriedade intelectual da empresa, os financiadores normalmente buscam dois elementos principais: um inventário claro e organizado dos ativos intangíveis relevantes, demonstrando como contribuem para o modelo de negócios, diferenciação competitiva e geração de fluxo de caixa, e uma avaliação econômica desses ativos, capaz de indicar sua relevância estratégica e financeira. Esses aspectos são analisados com mais profundidade no Capítulo 4.

Dois motivos pelos quais os credores estão começando a prestar atenção na PI

	Motivo	Como a PI ajuda?
1	<i>O perfil de investimento em PI de empresas de tecnologia e conhecimento com frequência significa que elas têm balanços patrimoniais que parecem mais fracos. Isto porque não é permitido capitalizar a PI pelo valor que ela contribui para uma empresa e porque muitos custos de inovação serão ‘irrecuperáveis’</i>	Caso um credor compreenda quanto você investiu em sua PI e quais ativos ela produziu, ele poderá levar isso em conta quando analisar seu histórico de lucratividade e entender sua verdadeira capacidade de pagar empréstimos
2	<i>As empresas estão cada vez mais impossibilitadas de fornecer as formas de ativos tangíveis prontamente negociáveis que os bancos e seus reguladores estão acostumados a utilizar. Mesmo quando podem fornecê-los, esses ativos ‘concretos’ são cada vez mais periféricos às formas como as empresas com base em conhecimento geram valor</i>	Os credores podem exigir garantias sobre a PI e os ativos intangíveis que estejam de fato impulsionando seu negócio para que possam recorrer a eles de forma mais efetiva, caso você tenha dificuldades



Outro guia desta série – **Revelando seu Valor Oculto**, explica como a avaliação de PI funciona e por que as normas contábeis a tornam cada vez mais necessária.

Posso ‘misturar e combinar’ métodos de financiamento?

“A maioria das formas de financiamento não são mutuamente exclusivas – você pode ‘misturar e combinar.’”

Embora as três principais vias de financiamento sejam muito diferentes e funcionem melhor em diferentes estágios de desenvolvimento, elas não são mutuamente exclusivas. O investimento em participações geralmente funciona bem com subvenções econômicas, e a dívida também pode ser utilizada para fazer com que o investimento em participações vá mais longe e dure mais tempo. Geralmente, quanto mais fontes de financiamento você puder acessar, melhor!

Por exemplo, os investidores geralmente estão mais dispostos a apoiar negócios em estágio inicial que conseguem mostrar que podem atrair subvenções econômicas. Como o financiamento por meio de subvenção econômica **não gera diluição**, uma empresa pode obter mais dinheiro com um aumento de capital menor (o que reduz menos as participações acionárias existentes).

Isso funciona em ambos os sentidos. Subvenções econômicas maiores geralmente são mais fáceis de obter caso uma empresa possa mostrar que consegue levantar financiamento equivalente. Além disso, algumas subvenções econômicas só podem ser sacadas periodicamente mediante o atingimento de marcos e a apresentação de comprovantes de despesas; assim, você precisará de caixa adicional para ter dinheiro para gastar enquanto aguarda o reembolso.

Os credores também gostam de ver um forte compromisso de capital com um negócio. Isso conta como ‘colocar a pele em jogo’; mostra que existe um grupo de pessoas que pode estar preparado para lutar pela empresa caso entre em dificuldades. Nos casos em que novos empreendimentos acumularam uma quantidade substancial de lastro de capital, os credores especializados podem oferecer *venture debt* como um complemento com base em *due diligence* já realizada com relação ao negócio e à tecnologia.



LISTA DE VERIFICAÇÃO

Quais tipos de financiamento podem ser mais aplicáveis ao estágio de desenvolvimento da minha PI?

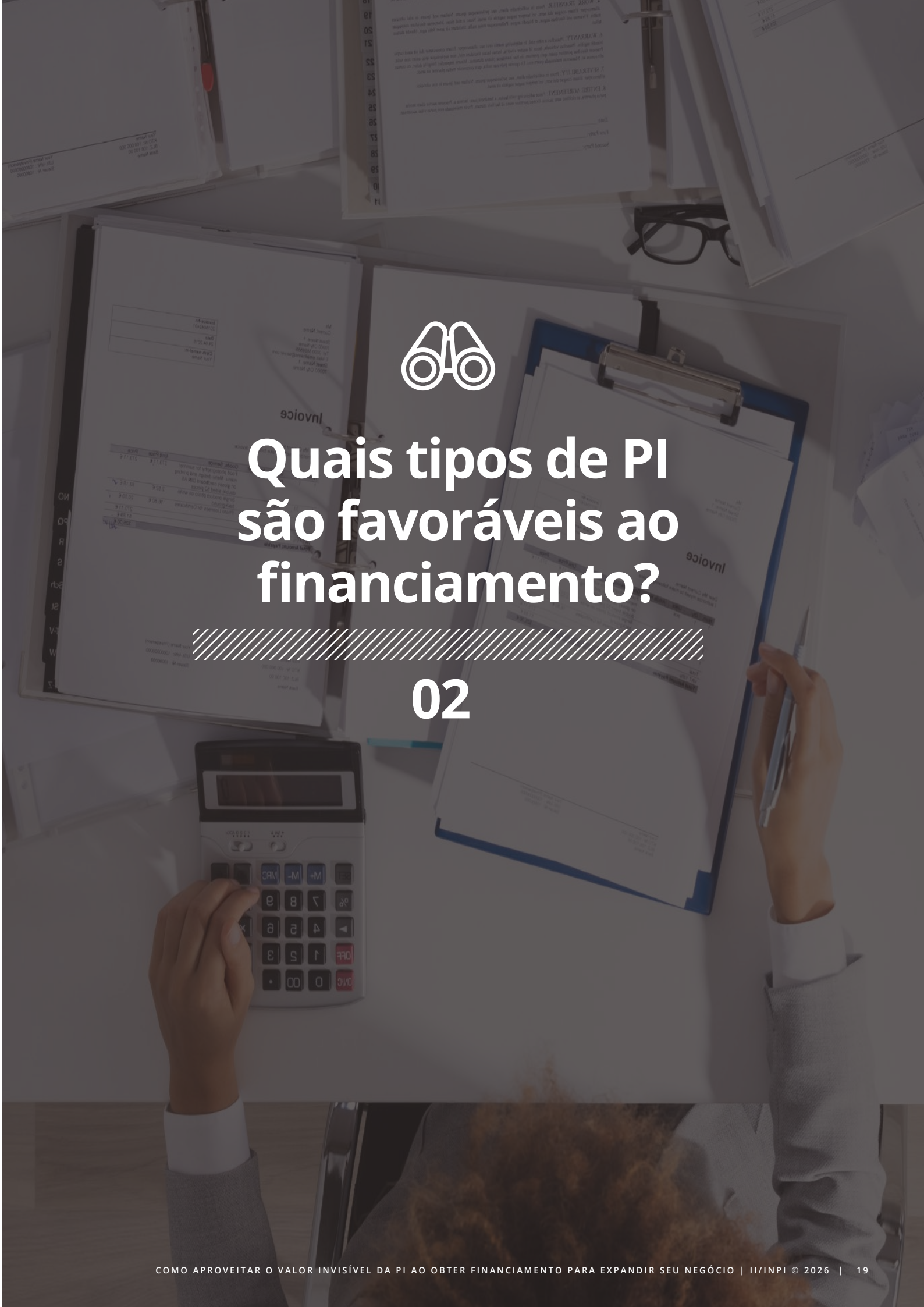
OBS.: A tabela a seguir não se aplica caso você seja uma companhia listada (com acesso aos mercados de capitais) ou já ganhe dinheiro com outras atividades.

1. Como a PI se encaixa no financiamento?

✓	Estágio de desenvolvimento	Subvenção econômica?	Por que/por que não?	Participações?	Por que/por que não?	Dívida?	Por que/por que não?
	Ideia	S	O apoio pode estar disponível para determinar a viabilidade e o tamanho do mercado	N	Muito cedo para qualquer pessoa, exceto família e amigos – é preciso ter um plano!	N	Você não tem fluxos de caixa. Sua única opção é pedir um empréstimo pessoal. empréstimo pessoal

✓	Estágio de desenvolvimento	Subvenção econômica?	Por que/por que não?	Participações?	Por que/por que não?	Dívida?	Por que/por que não?
	Fazendo a especificação	S	Quando você tiver um projeto específico definido, as subvenções econômicas podem ajudá-lo a financiá-lo	S	Porém apenas para investidores com apetite por alto risco/alto retorno	N	Sem fluxos de caixa
	Em construção	N	As subvenções econômicas têm menos probabilidade de estarem disponíveis para alguma coisa que você já esteja fazendo	S	Quando o projeto estiver em curso, mais grupos de investidores podem se identificar com ele	N	Sem fluxos de caixa
	Próximo da comercialização	S	Você poderá obter ajuda com o acesso ao mercado, principalmente mercados internacionais	S	Redução de riscos, portanto a gama de possíveis fontes de investimentos vai aumentar	N	Desculpe, ainda sem fluxos de caixa

✓	Estágio de desenvolvimento	Subvenção	Por que/por que não?	Participações?	Por que/por que não?	Dívida?	Por que/por que não?
	À venda	N	Quando você já estiver trabalhando, os concedentes de subvenção econômica normalmente priorizarão outros pedidos	S	Trata-se de um território 'em expansão' onde o risco está ainda mais reduzido, porém retornos significativos ainda podem ser obtidos	S	Quando tiver vendas, produtos de dívida, como o desconto de recebíveis, se tornam possíveis
	Estabelecido	N	PI e empresas maduras normalmente não atendem às exigências adicionais do financiamento por subvenção econômica	S Empresas grandes e de elevado crescimento	Para assegurar um fluxo de capital contínuo, uma empresa abre seu capital, aumentando a liquidez das ações	S	Esse é o 'ponto ideal' da dívida - os empréstimos são limitados pelos seus fluxos de caixa, lucros e garantias



2. Quais tipos de PI são favoráveis ao financiamento?

Por que alguns tipos de PI podem ser preferidos em relação a outros?

Quando se trata de justificar pedidos financeiros, nem todos os ativos de PI são iguais. Embora o fator primordial seja a relevância para seu negócio, é bom saber que, em alguns setores, é provável que haja um tipo de 'hierarquia'.

Em termos de **relevância**, os ativos que provavelmente serão mais úteis dependerão de seu setor e modelo de negócios. Caso, por exemplo, sua empresa tenha contato com público em geral e precise competir diretamente com outras empresas que oferecem produtos ou serviços muito semelhantes, uma forte proteção e promoção da marca certamente serão essenciais para os negócios. Com relação a esses aspectos, registrar marcas (em todos os seus principais mercados) será um elemento muito importante para proteger seus interesses. Caso, em contrapartida, suas atividades sejam técnicas e você comercialize com base na diferenciação significativa do produto, é mais provável que as patentes sejam a prioridade.

No entanto, esse não é exatamente o quadro completo. O quadro a seguir fornece algumas dicas úteis sobre as atitudes com relação a seus direitos e segredos comerciais com que você pode se deparar ao lidar com um financiador 'experiente em PI'.

Quadro 1 - Elementos para tomada de decisão do investidor conforme a situação do direito de propriedade intelectual

	Tipo de direito	Provável atitude do financiador	Perguntas subsequentes que poderão ser feitas
	Patente concedida	Fornece evidências de que você está fazendo um ato inventivo – porque um examinador independente disse isso. Deve ser exequível e pode ter valor transferível	• O que ela abrange? • Que territórios estão protegidos? • Quanto custará para manter? • Quem mais tem direitos semelhantes? • Qual é a probabilidade de uma ação judicial?
	Pedido de patente	Indica que você alega estar fazendo algo único. Mostra que você entende a importância de proteger sua PI	Todos os itens acima, mais: • Qual é a probabilidade de a patente ser concedida?

	Tipo de direito	Provável atitude do financiador	Perguntas subsequentes que poderão ser feitas
	Segredos comerciais	Aceito como a melhor forma de proteger alguns processos e métodos que poderiam ser copiados caso fossem protegidos por outro direito de propriedade intelectual. Você pode encontrar algum ceticismo a respeito de até que ponto eles são 'reais'	• Por que você decidiu usar o sigilo? • Seus segredos são verdadeiramente únicos? • Eles não são apenas know-how e assistência técnica? • Quem os conhece? Quão comprometidos eles são? • Você pode realmente protegê-los em todos os países em que serão explorados? • Que medidas você está tomando para protegê-los?
	Marca registrada	Especialmente importante para uma proposta 'B2C', mas o valor está intimamente ligado ao destino do seu negócio	• Que mercados são abrangidos? • Eles são os corretos? • Esse sinal distintivo realmente tem significado para o mercado consumidor?
	Desenho industrial registrado	Pode ser útil, mas tem fama de ser fácil de burlar e difícil de fazer valer (porque não é examinado)	• Seu estilo é verdadeiramente distintivo? • É passível de registro como desenho industrial em todos os países em que serão explorados?
	Ativos de direitos autorais	Têm um histórico de uso para várias operações envolvendo livros, filmes e música. Podem não ser vistos como uma proteção muito forte para softwares, pois os imitadores poderão copiar a ideia, não o código em si	• Como isso protege seu modelo de negócios? • Existem oportunidades de licenciamento?

É importante lembrar que o nível de conhecimento de PI das pessoas e das organizações varia muito. Muitos não serão tão experientes quanto o financiador hipotético acima! Caso os direitos de PI sejam importantes para seu negócio e o diferencie de seus concorrentes, a responsabilidade de passar essa mensagem em suas apresentações de forma clara e convincente será sua.



O tamanho importa quando se trata de portfólios de PI?

A maioria dos financiadores entende que a amplitude do portfólio de PI de uma empresa está relacionada ao seu estágio de desenvolvimento, dessa forma, não esperará que uma empresa em fase inicial tenha um conjunto desenvolvido e vasto de direitos. Registrar a maior quantidade possível de ativos

provavelmente não é a prioridade: é mais importante que a PI que uma empresa possui ou possuirá no futuro apoie seu modelo de negócios.

Conforme será explorado em mais detalhes nos próximos capítulos, é possível que você precise de investimento para criar os direitos que necessita para impulsionar seu negócio. O quadro a seguir, organizado por uma descrição ampla do estágio de desenvolvimento, apresenta um resumo do que os investidores e financiadores podem razoavelmente esperar que você tenha nos diferentes pontos de sua jornada de inovação.

2. Quais tipos de PI são favoráveis ao financiamento?

	Estágio de desenvolvimento	Provável prioridade
	Ideia	Ninguém esperará que você tenha solicitado quaisquer direitos de PI, mas você precisará mostrar que entende como a PI será importante para seu negócio e valorizar a importância de manter as ideias confidenciais
	Fazendo a especificação	Você deve ter um plano e modelo de negócios com uma seção sobre estratégia de PI. Deve ter feito alguma pesquisa quanto à disponibilidade dos direitos que acha que seu negócio pode precisar

	Estágio de desenvolvimento	Provável prioridade
	Em construção	Neste ponto, pode ser útil depositar pedidos de registro de direitos, embora talvez você precise refinar os detalhes em um estágio posterior de desenvolvimento
	Próximo da comercialização	Você está se aproximando do ponto em que outras pessoas ficarão cientes do que você faz, então deve definitivamente depositar pedidos de registro relativos a qualquer proteção identificada como importante para seu negócio até agora e nos países definidos como mercados relevantes para a organização
	À venda	A divulgação que acontece neste estágio muito provavelmente restringirá você de solicitar direito de propriedade intelectual de algo, caso ainda não tenha feito isso. Contudo, você ainda deve poder registrar marcas. Caso tenha começado sua jornada de PI mais cedo, você pode ter identificado mais coisas para proteger
	Estabelecido	Pelo menos alguns de seus direitos deveriam ter sido concedidos/registrados e estar em vigor ou ainda protegido por segredo industrial

Se as patentes são importantes e sua importância foi reconhecida, você pode esperar que mais patentes signifiquem mais valor. Mais não é pior – mas também não é necessariamente melhor, porque estudos internacionais mostram que mesmo no portfólio de patentes de uma grande empresa, é improvável que o percentual de patentes que realmente impulsiona e gera valor tenha dois dígitos.

Ter mais direitos do que você precisa ou utiliza pode ter implicações negativas, porque adiciona custo (principalmente em termos de pagamentos de taxas e renovações) e pode dar a entender que você não pensou com cuidado sobre a utilidade comercial. Os financiadores podem não querer financiar o processo de lançar uma rede muito ampla apenas ‘por via das dúvidas’. Contudo, esperarão que você tenha pensado sobre os territórios ao decidir o que e onde proteger, para que seus ativos geradores de receita e de valor mais importantes estejam protegidos.

Que qualidades agregam valor a um ativo aos olhos de um financiador?

Caso os direitos de PI sejam parte integrante de seu modelo de negócios – e normalmente são, no caso de empresas em crescimento – você pode esperar que eles sejam submetidos a exames minuciosos adicionais no processo de financiamento, principalmente se estiver pretendendo atrair

investidores em participações.

Embora seja importante compreender que os investidores, credores e organizações que concedem subvenções econômicas e programas públicos de inovação são criteriosos para a concessão de crédito e não necessariamente são muito experientes em questões de PI, o que conta é sua capacidade de descrever de forma convincente o que você tem e para o que serve. A atenção que os financiadores dão à sua PI depende, em parte, da forma como você explica porque ela é importante e como seus direitos se comparam aos de seus



LISTA DE VERIFICAÇÃO PARA SUA APRESENTAÇÃO

10 formas de demonstrar relevância e qualidade da PI

Quantos desses pontos você incluiu em sua proposta de financiamento?

Cada empresa possui características, desafios e estratégias próprias, de modo que esta não deve ser considerada uma lista exaustiva. Ao longo deste guia, também são apresentados outros conjuntos de verificação direcionados a modalidades específicas de financiamento, como crédito e investimento societário. Ainda assim, é recomendável identificar quais atributos de propriedade intelectual estão efetivamente presentes em seu portfólio e verificar se os mais relevantes foram comunicados de forma clara e consistente em apresentações, materiais institucionais e pitches (apresentações curtas de negócios ou ideias) destinados a financiadores e investidores.

Atributo	Formas de demonstrar ou quantificar	Abordado?
Inteligência sobre a concorrência	Explique os principais pontos de sua estratégia de PI e de segredo industrial e mostre como seu portfólio de invenção ou criação difere e é melhor que os de seus concorrentes	
Status do pedido de registro	Apresente quaisquer pedidos depositados ou concedidos no país e no exterior e mostre que têm potencial de execução	

Atributo	Formas de demonstrar ou quantificar	Abordado?
Distribuição entre tipos de direitos de PI	Mostre que, dentro dos tipos de proteção de PI mais relevantes para seu negócio, você não depende de um ativo, mas tem várias 'balas na agulha' (você está construindo uma parede, não contando com um tijolo), ou seja, apresentar o portfólio de PI	
Distribuição por tipo de direito de PI	Explique como seu modelo de negócios é sustentado por diversos direitos de PI diferentes (preferencialmente registrados ou concedidos, dependendo do seu estágio de desenvolvimento), bem como o processo de gestão da PI	
Sustentação de um ponto de venda exclusivo (PVE)	Liste características importantes que seus produtos ou serviços têm (ou terão) e que são comprovadamente sustentados por direitos de PI, tornando-os mais difíceis de copiar tanto no país como no exterior	
Sustentação de todo um negócio	Em contrapartida, explique como seu modelo de negócios é sustentado por cada direito de PI	
Abrangência geográfica	Demonstre que você obteve, ou está em processo de obter, boa cobertura de PI em todos os mercados responsáveis por uma proporção significativa de sua produção e/ou vendas tanto no país como no exterior	
Situação no cenário	Explique como sua PI ajudou a criar e manter um nicho no cenário competitivo, sustentado por evidências de sua receita e/ou participação de mercado (isso mostra o diferencial de sua PI e também que agrega valor) no curto, médio e longo prazo, prevendo o custo de produção, o potencial de receita e o fluxo de caixa para manutenção e ampliação do negócio	
Não replicabilidade	Quando aplicável, deixe claro que você pode fazer algo que ninguém mais pode, e tem a estratégia de PI e os direitos de PI para respaldar isso. Os investidores acham isso particularmente atrativo, desde que você possa demonstrar a veracidade das informações com dossiês completos e ilustrativos	
Prova de execução	Caso você tenha defendido sua PI com sucesso na justiça ou a utilizado para processar um violador e obter taxas de licença obrigatória e/ou indenização, sua PI tem um valor incontestável – não se esqueça de mencionar isso!	



A PI pode me ajudar a obter subvenções econômicas e programas públicos de inovação?

03

Quais tipos de empresas se adaptam melhor ao financiamento de subvenção econômica?

As subvenções econômicas têm diversos atrativos particularmente importantes no início das operações de empresas que buscam inovar e crescer. Elas podem ser facilitadoras significativas do desenvolvimento e da adoção de novas tecnologias.

No Brasil, o financiamento à inovação ainda é fortemente impulsionado por instrumentos públicos e semipúblicos, incluindo Finep, BNDES, EMBRAPA, fundações estaduais de amparo à pesquisa e programas de inovação aberta.

Em geral, as subvenções econômicas e os programas públicos de inovação são mais generosos com empresas mais jovens, como as *startups*. Em outros países, como Singapura, existem pacotes de auxílio exclusivos que incluem subvenções econômicas e programas públicos de inovação para empreendedores tentando comercializar uma ideia inovadora e que ainda podem nem ter constituído uma empresa. No Brasil, empresas que desenvolvem projetos de inovação estratégicos para o país podem concorrer em editais de chamada pública para o Programa de “Subvenção Econômica à Inovação Nacional” da Finep (Financiadora de Estudos e Projetos), principal agente federal no financiamento à inovação. Informações via <http://www.finep.gov.br/apoio-e-financiamento-externa/instrumentos-de-apoio/subvencao-economica>.

Para *startups*, os benefícios das subvenções econômicas e programas públicos de inovação não são limitados ao dinheiro. Alguns programas estão ligados a ‘incubadoras’ ou ‘aceleradoras’ físicas, o que torna a rede de contatos mais fácil desde o início. Outros envolvem mentoria para ajudar com a jornada de crescimento, como promovido pelo SEBRAE, no Brasil.

Empresas de pequeno e médio porte podem ser beneficiadas por diversos programas destinados a auxiliar inovações e exportações. Empresas maiores e mais maduras também poderão ser beneficiadas por subvenções econômicas e programas públicos de inovação especificamente destinados a facilitar a introdução de novos processos e nova tecnologia.

Por essas razões, seria aconselhável que qualquer empresa que esteja criando uma nova PI (ou pensa em criar uma nova PI no futuro próximo) se familiarizasse com o cenário de subvenção econômica do Brasil.



A agência governamental brasileira, Financiadora de Estudos e Projetos (Finep), ligada ao Ministério de Ciência, Tecnologia e Inovação (MCTI) é seu portão de entrada para uma gama de subvenções econômicas apoiadas pelo governo, para as quais empresas em fase inicial e empresas locais inovadoras poderão ser elegíveis. Esses programas de subvenção econômica estão sujeitos a revisão periódica para garantir que continuem adequados e competitivos. Dessa forma, sempre se certifique de que você está analisando as iniciativas mais recentes.

Como a subvenção econômica funciona?

As subvenções econômicas normalmente exigem que as empresas forneçam um elemento de ‘financiamento equivalente’. Este compromisso poderá ser expresso de diferentes maneiras. Ele pode variar de acordo com seu estágio de desenvolvimento.

Os programas brasileiros que oferecem subvenção econômica exigem uma contrapartida financeira ou econômica que a empresa proponente deve aportar no projeto, mas tais contrapartidas variam de acordo com o porte, o estágio de maturidade das empresas, o setor e o grau de inovação, entre outros fatores. As micro e pequenas empresas, por exemplo, podem ter contrapartidas reduzidas ou até isenção, dependendo do edital e da região onde atuam.

No Brasil, você pode obter subvenção econômica não apenas para pesquisas iniciais, mas também para implementação e entrada no mercado (incluindo mercados internacionais) e para adotar novas tecnologias que ajudarão seus negócios a se tornarem mais eficientes. Alguns programas estão ligados a setores específicos, enquanto outros estão disponíveis de maneira mais geral. Além da Finep, outras instituições têm programas de apoio, como por exemplo, o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e algumas Fundações de Apoio à Pesquisa estaduais, como: Fapesp (Fundação de Apoio à Pesquisa do Estado de São Paulo); Faperj (Fundação de Apoio à Pesquisa do Estado do Rio de Janeiro); Fapemig (Fundação de Apoio à Pesquisa do Estado de Minas Gerais), entre outras.

3. A PI pode me ajudar a obter subvenções econômicas e programas públicos de inovação?

É sempre aconselhável ler cuidadosamente as condições de pagamento da subvenção econômica para planejar seus fluxos de caixa. Alguns programas pagam por marcos atingidos, enquanto outros apenas mediante comprovação de que os custos relacionados foram desembolsados (ou seja, não apenas incorridos, mas gastos), o que pode significar que os pagamentos são menos frequentes. Os custos elegíveis também serão especificados e podem cobrir apenas alguns aspectos específicos do projeto que você tem em mente. Além disso, podem ou não incluir os custos de obtenção de direitos de PI para proteger as invenções possivelmente resultantes.



Além das subvenções econômicas, vale lembrar que as empresas podem obter benefícios fiscais atrativos com relação a seu investimento em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) como a Lei do Bem, voltada para empresas declarantes pelo lucro real. Outro guia desta série – **Utilizando seus Ativos com Eficiência Fiscal**, contém mais detalhes.

O que torna a subvenção econômica uma opção atrativa?

Nº	Atributo	Implicações
1	(Geralmente) não gera diluição	<i>Embora existam algumas exceções, você normalmente não precisa entregar uma parte da sua empresa quando recebe uma subvenção econômica e isso faz com que o dinheiro de qualquer investidor de capital dure mais</i>
2	Não é devolvida	<i>Desde que você alcance os objetivos do seu projeto (e não aja de forma fraudulenta!), normalmente não se espera que você devolva a subvenção concedida</i>
3	Tem uma função de sinalização	<i>Como uma concessão de subvenção econômica exige que suas propostas sejam examinadas de maneira independente, pode ajudar a persuadir outros financiadores a apoiá-lo</i>
4	Permite que você experimente	<i>As subvenções econômicas geralmente são fornecidas para ajudar as empresas a pesquisar e investigar ideias que estão em estágio inicial. Elas podem ajudá-lo com os custos de tentar algo novo e reduzir os riscos para seu negócio caso as coisas não funcionem como esperado</i>

Ter PI melhora minhas chances de obter uma subvenção econômica?

A maioria das empresas busca subvenções econômicas porque está procurando gerar conhecimento que se poderá tornar um ativo intangível, como algo rentável economicamente. Contudo, alguns programas exigirão evidências de que você já possui PI tanto no seu país quanto em outros países. Mostrar que você tem uma

capacidade comprovada de inovar deve tornar qualquer pedido de subvenção econômica mais crível.

As subvenções econômicas e programas públicos de inovação com maior probabilidade de fazer referência à PI existente estão relacionadas ao trabalho de 'prova de conceito' ou 'prova de valor' para verificar a viabilidade técnica e econômica do projeto. Esses podem conter uma exigência específica de que o foco da tecnologia deve representar um avanço claro que tenha o potencial de revolucionar um mercado existente ou criar um novo e o potencial de retorno econômico da empreitada.

Essas subvenções econômicas e programas públicos de inovação focam nos resultados financeiros e econômicos da empresa e do projeto e verificam principalmente a situação atual da PI do requerente e a forma como ela proporciona uma base que contribuirá para um resultado bem-sucedido. Elas também esperam que sejam criadas novas PI como resultado da atividade financiada pela subvenção econômica.

Assim, subvenções econômicas e programas públicos de inovação como essas apresentam uma função útil de 'sinalização' para os investidores em participações. Além de proporcionar outra fonte de financiamento que não gera diluição, um pedido de subvenção econômica bem-sucedido demonstra que seus planos foram submetidos a um exame minucioso independente e considera-se que são diferenciados o suficiente para se qualificar. Quanto mais competitiva e rígida for uma subvenção econômica, mais forte será a referência que ela representa.

Ao planejar sua estratégia de financiamento, talvez você precise explorar mais de uma fonte. Se esse for o caso, certifique-se de fazer as coisas na ordem certa. Pode ser benéfico conseguir demonstrar que você obteve uma subvenção econômica antes de abordar investidores em participações.



Criarei uma nova PI quando conseguir uma subvenção econômica?

As subvenções econômicas geralmente não são fornecidas para fins de continuidade normal dos negócios: em vez disso, são destinadas a auxiliar empresas a efetuarem 'mudanças significativas' que, de outra forma, teriam dificuldade de financiar. Essas mudanças normalmente resultam na criação de ativos intangíveis, muitos dos quais podem ser protegidos utilizando direitos de PI.

Isso significa que sempre que você solicitar uma subvenção econômica, é importante estar ciente das consequências relacionadas à PI e ao portfólio de conhecimento tácito e explícito não protegido por PI e considerar a melhor forma de lidar com elas. Essas consequências variarão dependendo se o projeto financiado pela subvenção econômica será realizado por conta própria ou em conjunto com parceiros e colaboradores.



As subvenções econômicas podem ser concedidas a projetos que envolvam colaboração e trabalho com outras empresas, universidades ou institutos de pesquisa. Nessas circunstâncias, a titularidade da PI pode não ser simples e exigirá planejamento prévio. Outro guia desta série – **Parcerias para Obter Vantagens Comerciais** destaca as principais questões a considerar e como resolvê-las: no caso deste guia, supõe-se que não há colaborações formais envolvidas.

3. A PI pode me ajudar a obter subvenções econômicas e programas públicos de inovação?

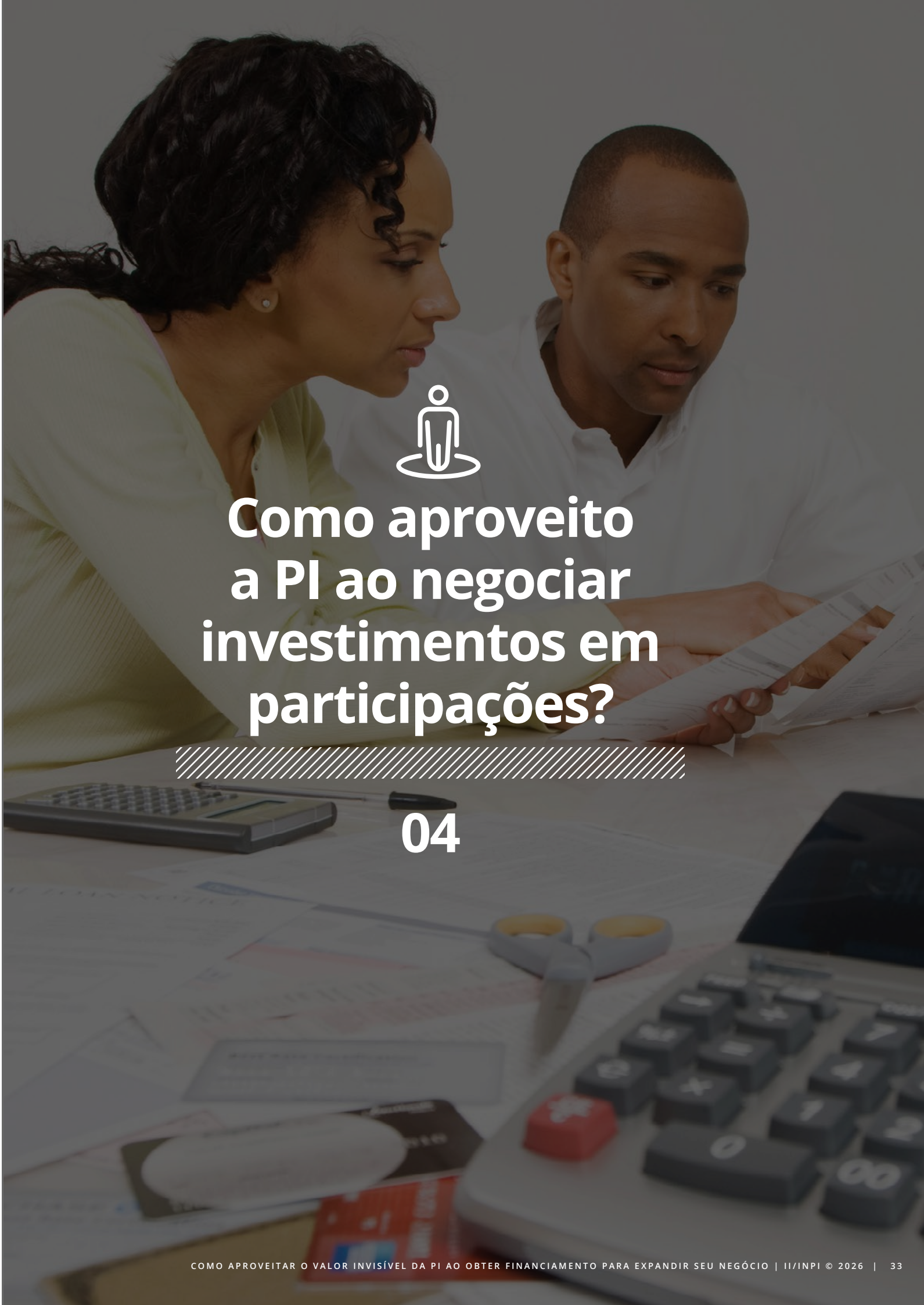
Antes de começar uma iniciativa financiada por subvenções econômicas e programas públicos de inovação, você precisará ter feito sua lição de casa com relação às atividades de seus concorrentes e em que medida existe espaço para inovar de forma lucrativa. Será importante ter essas informações em mente ao longo de seu projeto para garantir que seu escopo de trabalho não se desvie para áreas já abrangidas por patentes concedidas ou atendidas por empresas que detêm outros direitos relevantes, onde você pode correr o risco de violação.

Caso tudo corra bem, você deve criar novos conhecimentos e ideias que se traduzirão em direitos de PI exequíveis. Na maior parte dos casos, quando não há colaboração envolvida, a titularidade desses direitos deve ser sua para exploração futura, e você pode esperar que esse seja o caso com a maioria dos programas de subvenção econômica apoiados pelo governo.

Contudo, programas de subvenção econômica específicos do setor podem ter regras diferentes, e os órgãos que concedem essas subvenções podem acabar detendo alguns direitos sobre suas invenções e ativos tangíveis e intangíveis como garantia em troca do financiamento. Esse é um bom motivo para ler os termos e condições cuidadosamente antes de assumir qualquer compromisso.

Principais pontos a serem observados ao criar uma nova PI

Nº	Pontos a serem observados	Explicação?	Recursos
1	Sua titularidade da PI é prejudicada	<i>Um fornecedor pode contribuir com informações técnicas ou criativas para seu projeto financiado por subvenções econômicas e reivindicar direitos de propriedade sobre os ativos que você criar posteriormente</i>	<i>Utilize acordos de não divulgação ao trabalhar com fornecedores ou parceiros em projetos financiados por subvenções econômicas.</i> <i>Certifique-se de que quaisquer serviços que você obtenha nos termos de um contrato (como consultoria, “projetos de design” ou ferramentas) contenham cláusulas que atribuam qualquer titularidade de PI a você mediante pagamento</i>
2	Você não toma medidas oportunas para proteger a nova PI	<i>Você pode inventar ou descobrir algo de valor comercial que, na medida em que for divulgado ou revelado, prejudique sua capacidade de protegê-lo por meio de patentes, direitos de desenhos industriais registrados ou outros meios</i>	<i>Determine se os custos da proteção de PI no país e/ou no exterior constituem gastos elegíveis nos termos de sua subvenção econômica</i> <i>Mantenha um registro seguro de todas as descobertas que possam constituir material patenteável e atualize-o regularmente durante o andamento do projeto</i> <i>Solicite proteção oportunamente: caso uma invenção exija mais desenvolvimento antes que você possa dizer o que proteger, mantenha-a em segredo</i>



Como aproveito a PI ao negociar investimentos em participações?

04

Que tipo de empresa se adequa melhor ao financiamento de capital?

O financiamento de capital exige a venda de parte de sua empresa. Envolve trazer novos acionistas e/ou permitir o aumento da participação dos acionistas atuais em sua empresa. O financiamento de capital é uma ótima opção para que empresas em estágio inicial e rápido crescimento levantem recursos, porém precisa ser realizado

com cuidado, porque seus interesses e os de seus investidores podem nem sempre coincidir totalmente.

Trazer investidores novos e independentes é uma excelente forma de obter mais do que apenas dinheiro. Pode ser benéfico principalmente para uma empresa jovem; como os investidores querem que você tenha sucesso, normalmente estão preparados para contribuir com seus conhecimentos e conexões. Se você sabe que existem áreas de sua proposta ou de sua equipe que precisam de fortalecimento, você pode focar em atrair investidores que possam resolver essas questões.

Conforme sua empresa amadurece, o financiamento de dívida se torna normalmente uma opção mais atrativa, simplesmente porque não dilui seus retornos de prazos mais longos. Contudo, você pode ter dificuldade em tomar empréstimos, pelo menos de fontes convencionais, até que seus lucros se tornem razoavelmente previsíveis. Assim, caso precise ‘dinamizar’ seu modelo de negócios, financiar atividades de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) no longo prazo ou expandir para novos mercados, a escala das oportunidades de crescimento que você está gerenciando pode fazer com que o investimento de capital de risco ou de *private equity* (ou até mesmo a listagem em um mercado de capital aberto, como a Bolsa de Valores de São Paulo – B3) sejam as opções mais viáveis.

Existem algumas desvantagens do financiamento de capital que devem ser levadas em consideração. Toda vez que vende participações, você abre mão de um elemento de controle em seu futuro. Portanto, ao lidar com investidores privados, é necessário realizar uma *due diligence* para entender seu *modus operandi* típico; você não quer acabar com um estranho no ninho!

Os prós e contras do uso de investimentos de *private equity* para financiar o crescimento do negócio

Prós		Contras	
✓	Pode ser usado para financiar planos de negócios que envolvem riscos (por exemplo, porque não são comprovados ou são revolucionários)	✗	Os investidores esperam um retorno substancial sobre o investimento para compensar o risco elevado; portanto, o capital não é adequado para situações em que o crescimento é lento ou incremental
✓	Cria uma oportunidade de acessar conhecimentos, experiências e conexões de seus investidores e construir sua ‘equipe’	✗	Abre mão de uma parte do controle de seu negócio, o que pode exigir que você obtenha aprovação mais ampla para decisões futuras
✓	Pode ser usado para levantar pequenas ou grandes quantias – não há valor predeterminado	✗	Os investidores institucionais (como fundos de capital de risco ou empresas de <i>private equity</i>) frequentemente impõem condições ou restrições que podem limitar sua liberdade (por exemplo, contratar pessoas ou gastar dinheiro sem permissão)
✓	Não exige que seu negócio seja lucrativo no momento da captação dos recursos	✗	Plataformas de financiamento coletivo e outros exercícios de consórcio podem deixar você com uma grande variedade de investidores que se mostram difíceis de gerenciar
✓	Quanto mais seu negócio vale, menor a participação que você terá que abrir mão para levantar um determinado montante de investimento		

Qual é a relação entre direitos de PI e investimento?

Por definição, o investimento é sempre feito na expectativa de retorno – do contrário, é um presente! A PI é importante para os investidores porque aumenta as chances de que um retorno se materialize. Também pode ser a única coisa de valor dentro do negócio no momento em que o financiamento está sendo buscado. Contudo, é importante entender que a PI por si só provavelmente não será suficiente para obter financiamento.

Embora sua empresa permaneça relativamente jovem, é improvável que tenha muita ‘substância’ em seu balanço patrimonial. Seu valor para os investidores será determinado pela medida em que você consegue criar seu próprio nicho lucrativo em um mercado que lhes interesse. Isso exige que você tenha alguma forma de vantagem competitiva, que é onde entra a PI: ela está no coração dos avanços científicos, dos desenvolvimentos de novos produtos, dos desenhos industriais, dos registros de marca e de todas as formas de criatividade.

4. Como aproveito a PI ao negociar investimentos em participações?

Os investidores esperam que a PI faça parte de uma proposta de negócio porque contribui para a geração de lucro de várias formas. Ela fornece o mecanismo judicial por meio do qual as empresas protegem os atributos que as tornam distintas e especiais, proporcionando uma base para lidar com imitadores. Isso, por sua vez, permite que uma empresa obtenha a maior parte dos retornos, o que, então, pode ser compartilhado com o investidor.

Os investidores sentirão certo conforto no fato de que sua PI está bem protegida. É muito melhor que ela inclua direitos como pedidos de concessão de patentes que foram submetidos a uma verificação independente e decididos pelo órgão do Estado nacional. Contudo, é importante reconhecer que a PI, por si só, provavelmente não é suficiente para garantir o comprometimento dos investidores. Isso porque a história está repleta de ótimas ideias que nunca se tornaram sucessos comerciais. Além disso, em mercados que precisam de muita capacitação e desenvolvimento, às vezes a segunda empresa a entrar é a que causa o maior impacto, simplesmente porque ela tem uma oportunidade de aprender com os erros cometidos pela primeira.

Portanto, pode-se esperar que os investidores estejam interessados em uma grande oportunidade de mercado e em um plano confiável para aproveitá-la. Eles também desejarão saber muito sobre você, sua equipe e suas respectivas competências e experiências. Normalmente, focarão mais nesses aspectos do que em tentar avaliar se sua tecnologia é boa.

Como meu estágio de desenvolvimento afeta as expectativas de PI dos investidores?

“*Certifique-se de que seus esforços iniciais de comercialização não prejudiquem suas chances de obter uma boa proteção de PI.*”

“*A PI é importante para investimentos, porém não é suficiente por si só.*”

Os investidores entendem que poucas empresas em estágio inicial terão tido o tempo, ou o dinheiro, para acumular um conjunto expressivo de ativos concedidos ou registrados. Entretanto, as empresas de capital de risco poderão ter expectativas mais altas. No mínimo, você deve garantir que seu portfólio de PI seja adequado para seu tamanho e estágio de desenvolvimento.

Caso seu negócio esteja em estágio pré-operacional, você pode temer uma “Escolha de Sofia” ao dialogar sobre PI com investidores, simplesmente porque você precisa do dinheiro deles para garantir os direitos que gerarão valor futuro (entre outras coisas). Não se trata necessariamente de um problema, desde que você tenha feito sua lição de casa sobre PI e possa identificar quais direitos pretende obter e quando. Os investidores terão pouco apetite por um negócio que tem uma ótima ideia, mas parece não perceber que outras empresas mais estabelecidas provavelmente ‘entrarão no jogo’ no momento em que ela prosperar.

Existem também alguns direitos que você precisa garantir, ou pelo menos depositar o pedido de registro, antes de começar a operar. As patentes são um exemplo, porque você corre o risco de que se considere que sua ideia foi divulgada quando o produto chegou ao mercado (ou tornou-se público de alguma outra forma). A publicidade excessiva do que você está fazendo pode não apenas impedir o patenteamento, mas inadvertidamente impedi-lo de manter um segredo comercial possivelmente valioso. Se você errar nesse ponto, rapidamente minará a confiança dos investidores.

À medida que sua empresa ganha força e fica claro que existe um modelo escalável, você poderá ter de levantar quantias maiores de dinheiro (às vezes chamada de rodada ‘Série A’). Os investidores provavelmente serão maiores e o interesse deles em seu portfólio de PI será mais aguçado. Terão uma expectativa legítima de que pelo menos parte do dinheiro investido em seu negócio até o momento tenha sido usado para protegê-lo contra imitadores.

Esse é o ponto em que aspectos como a abrangência territorial da PI tornam-se importantes. Caso não tenha proteção em todos os países que acredita serem importantes para geração de receita (ou pior ainda, caso perca a oportunidade de obtê-la), você pode ter de lidar com algumas perguntas complicadas. Também é provável que solicitem mais detalhes sobre os riscos de violação da PI.

Os investidores reconhecem que a proteção de PI leva tempo para ser obtida. Geralmente, quanto mais valor você atribui ao seu negócio, mais eles esperam que seus ativos de PI estejam em vigor.

Qual a importância da PI para a listagem no mercado de ações?

As empresas que crescem muito rapidamente podem descobrir que a melhor opção de financiamento é solicitar sua listagem no mercado de ações. Ao preparar um prospecto, provavelmente será muito importante dar atenção à sua diferenciação competitiva. Você também precisará ter uma base

bem comprovada para o preço inicial de suas ações; a PI também pode ter um papel aqui.

As companhias de capital aberto têm acesso a um volume muito maior de capital e a uma ampla gama de fontes de financiamento. Os investidores no mercado de ações são gestores de fundos profissionais que trabalham para investidores ou instituições privadas e suas avaliações de risco/retorno são feitas de maneira diferente de um investidor-anjo que está ‘apenas’ procurando um retorno de 10 vezes ou mais. Eles procuram crescimento, mas também têm um olhar aguçado para o risco; esperam ser adequadamente informados sobre o que acontece com o negócio, como progresso com pipelines de produtos, concessão de novos direitos de PI, capacidade de geração de novas soluções com considerável retorno econômico e financeiro, acesso a novos mercados e anúncios importantes de clientes e distribuidores – todos os quais podem afetar diretamente o preço das ações.

Sabendo de tudo isso, os consultores profissionais que trabalham com você em seu prospecto devem examinar atentamente seu portfólio de PI e encontrar formas de explicar como o valor intangível (que provavelmente nunca esteve visível em suas contas) justifica o preço pretendido para as ações. Embora o valor de sua empresa seja dado por mais do que sua PI, avaliar esses ativos principais pode ser uma etapa preparatória muito útil.

Nosso outro guia sobre avaliação de PI – **Revelando Seu Valor Oculto**, explica como seus ativos intangíveis podem ser avaliados de maneira independente para que você possa articular seu valor futuro existente e prospectivo nas negociações.



Qual a importância da PI na venda do negócio?

“Empresas inovadoras e de alto crescimento normalmente são impulsionadas por ativos intangíveis, não fixos.”

4. Como aproveito a PI ao negociar investimentos em participações?

Além de justificar o potencial de alta do valor, a PI também é importante no gerenciamento do risco de queda, devido principalmente a processos judiciais. A PI lhe dá ‘munição’ que pode ser usada para defender sua empresa contra ataques e processar empresas que violem seus direitos, então você deve explicar o que está em seu ‘arsenal’.

Algumas das maiores empresas do mundo (como o Google) consideraram a PI importante o suficiente para investir bilhões de dólares na construção de um meio de proteger a tecnologia principal e defender o preço de suas ações. Você não precisará (se tudo der certo!) gastar tanto, mas precisará mostrar aos investidores que está equipado para proteger seus interesses e os deles, especialmente caso você opere em um setor de ‘alta tecnologia’.

Muitas empresas em crescimento que não listam suas ações no mercado de capital aberto esperam, em última instância, ser adquiridas se as coisas correrem bem – e aí está a grande ‘vantagem’ que os investidores buscam. Tradicionalmente, as avaliações na hora de vender são múltiplos de lucro, mas ativos intangíveis sólidos podem mudar as regras completamente.

Quando uma empresa ‘convencional’ e madura é valorada – por exemplo, uma já estabelecida há anos, com crescimento orgânico e estável e lucro modesto – é normal aplicar múltiplos de seus lucros ou, às vezes, o valor do ativo no balanço patrimonial, para determinar quanto ela vale. Esses múltiplos variam de acordo com o setor e normalmente derivam de fontes públicas, como bolsas de valores.

Empresas inovadoras e de alto crescimento normalmente seguem uma trajetória diferente. No momento em que são vendidas, podem não estar dando lucro – podem até estar fazendo vendas modestas quando comparadas com outras – mas claramente ainda possuem valor com base na tração do mercado que criaram (que pode ser medida pela quantidade de clientes, usuários ou ‘seguidores’, e não pelas vendas ou lucros).

Quando uma empresa grande vê potencial para rentabilizar essa tração ou utilizá-la para transformar o desempenho ou a concorrência de seu negócio existente, pode estar disposta a pagar muito bem para adquirir o controle. Um exemplo familiar é o Instagram – adquirido pelo Facebook por US\$1 bilhão em um momento em que não dava lucro e tinha somente 13 empregados. Entretanto, tinha também 30 milhões de usuários só no iPhone.

Ativos intangíveis em vez de ativos fixos tangíveis. Às vezes esses determinantes serão patenteáveis, como no caso de uma empresa de biotecnologia, farmacêutica ou eletrônica. Às vezes serão os registros de Marca associados a uma oferta característica, como um serviço ou um ‘aplicativo’. Em contrapartida, podem ser empresas voltadas para o desenho industrial com um estilo característico que atrai um público amplo ou um nicho de mercado bem definido. Em outras ocasiões, os ativos protegidos por direitos autorais serão os mais importantes, como softwares e bases de dados.

Caso queira que sua empresa tenha retornos extraordinários, o próprio fato de serem extraordinários significa, por definição, que serão impulsionados por ativos difíceis de avaliar utilizando métodos convencionais e/ou a inovação baseada em conhecimento seja disruptiva. Portanto, é imperativo poder mostrar aos investidores como os ativos intangíveis que você já possui e pode escalar, e os novos que deseja criar, têm as qualidades necessárias.

Como minha PI pode ser examinada pelos investidores?

O nível de due diligence que será realizado em seus ativos de PI provavelmente variará de acordo com o tipo de investidor que você está tentando atrair. Mas seja qual for o tipo de investidor envolvido, normalmente vale a pena responder a algumas das principais perguntas que surgirão, compartilhando algumas das lições

de casa que você já fez.

As perguntas dos investidores provavelmente estarão voltadas para os principais diferenciais de sua empresa e em como você conseguiu protegê-los contra imitadores, bem como os custos de produção envolvidos e a capacidade de distribuição e logística do produto e dos serviços. Por definição, primeiro você precisa ter uma ideia muito clara do que torna sua ideia ou modelo de negócio diferente e especial, e isso significa entender o que seus concorrentes estão fazendo.

Para obter mais informações sobre formas de acompanhar a atividade dos concorrentes, consulte o outro guia desta série – **Conhecendo a Concorrência**.

Normalmente, a quantidade de tempo e esforço (e, portanto, dinheiro) dispendidos no exame de questões relacionadas à PI será determinada pelo tipo e valor do investimento que você está buscando. Caso esteja levantando grandes quantias de investimento em participações com empresas de capital de risco ou private equity, você pode esperar que sua PI seja examinada de vários ângulos diferentes. A due diligence da PI poderá examinar as questões jurídicas (analisando como e onde suas criações e invenções são protegidas e se a proteção é adequada), como também incluir o exame de sua tecnologia e seus mercados.

Caso esteja buscando quantias mais modestas em sites ou plataformas de financiamento coletivo, com investidores privados ou consórcios, o processo normalmente é um pouco menos estruturado. Contudo, é importante ter em mente que esses investidores menos ‘formais’ geralmente são atraídos por empresas com as quais sentem alguma afinidade – às vezes apenas por gostarem dos produtos, porém, com frequência, por terem trabalhado no mesmo mercado.

4. Como aproveito a PI ao negociar investimentos em participações?

Esses investidores podem, portanto, acabar tendo ideias muito detalhadas de suas oportunidades e desafios. Para convencê-los, será ainda mais importante demonstrar que você sabe o que está fazendo a respeito de sua estratégia de ativos intangíveis.

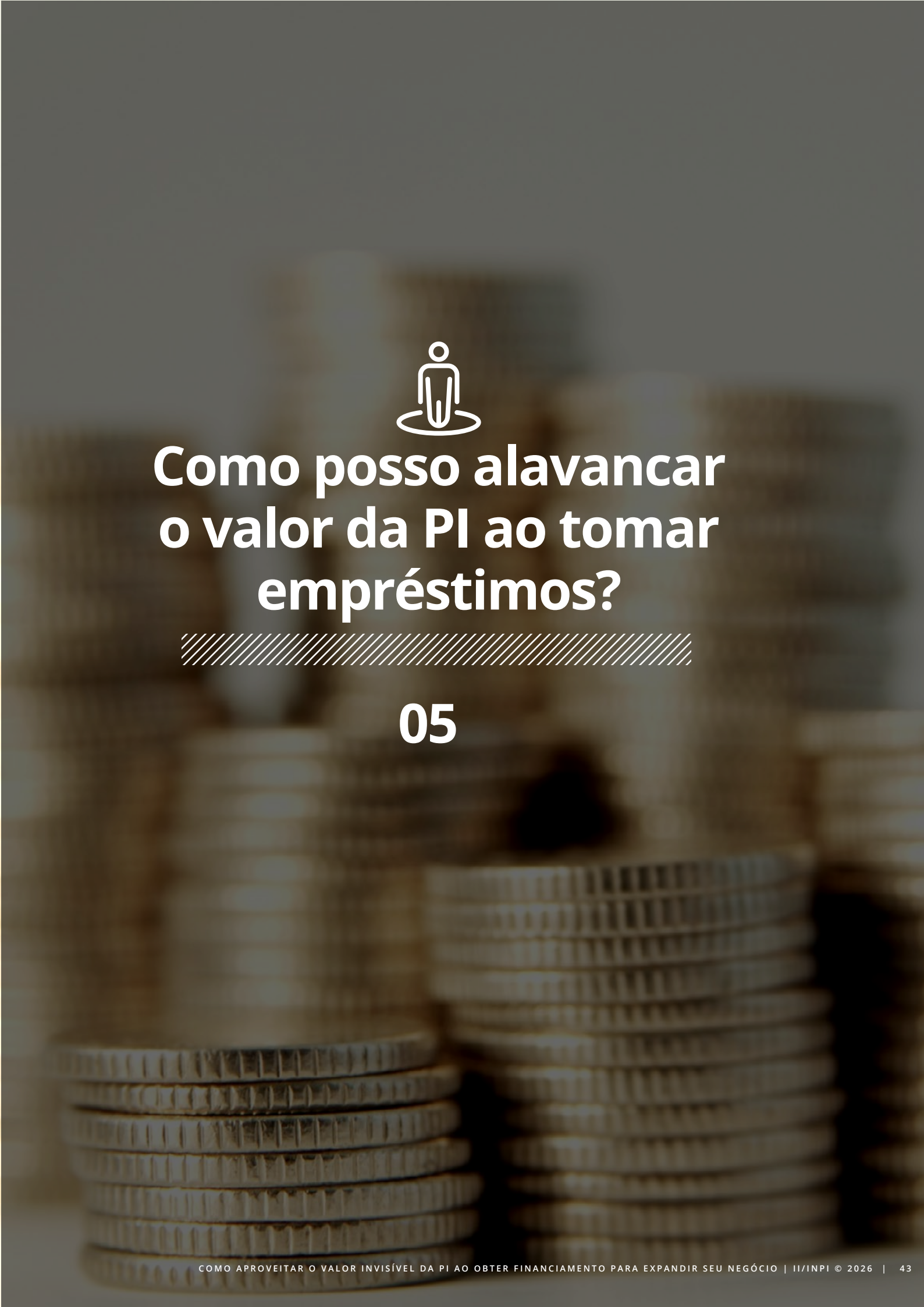


LISTA DE VERIFICAÇÃO

Que perguntas um investidor em participações fará sobre minha PI?

Nº	Atributo	Comprovação / medidas
1	Inteligência sobre a concorrência	Você pode mencionar sobre sua estratégia de PI e demonstrar como sua abordagem difere e é superior à de seus concorrentes na geração de valor agregado
2	Status do pedido de registro	Você tem pedidos e direitos registrados ou concedidos, dessa forma, eles são (pelo menos teoricamente) passíveis de serem exigidos caso outras pessoas os violem. Se ainda houver direitos sendo examinados ou se eles estiverem em áreas onde várias patentes foram invalidadas recentemente (por exemplo, soluções de negócio baseadas em software nos Estados Unidos), espere receber perguntas sobre essa questão
3	Distribuição entre tipos	Dentro dos tipos de proteção de PI relevantes para seu negócio, você não depende de um único direito (por exemplo, pode ter diversos pedidos de registro de patentes em curso), mas de um portfólio de direitos e segredo industrial
4	Titularidade	Se a PI tiver sido criada em conjunto ou for propriedade do diretor da empresa, espere perguntas sobre titularidade e concessão de direitos. Caso esteja se baseando em alguma PI licenciada de terceiros, os investidores podem querer ver os contratos de licenciamento

Nº	Atributo	Comprovação / medidas
5	Liberdade de operação	<i>Embora você possa ter sua própria PI, isso não significa necessariamente que você está livre para implementar o produto ou serviço descrito. Os investidores podem querer garantias de que você provavelmente não será processado ou impedido de operar</i>
6	Suspeitas de violação	<i>Caso você suspeite de uma violação de direitos ou tenha sido acusado de violar a PI de terceiros, os possíveis financiadores exigirão que você divulgue as informações. Nesse caso, termos de confidencialidade são importantes</i>
7	Proteção territorial	<i>Você tem PI suficiente nos territórios em que planeja operar e, se não, ainda existe uma oportunidade de obtê-la?</i>



Como posso alavancar o valor da PI ao tomar empréstimos?



05

Que tipos de empresas se adequam melhor ao financiamento de dívida?

pagar suas dívidas pontualmente.

Devido à ênfase no pagamento, a dívida normalmente não é adequada para empresas que ainda vão estabelecer um fluxo de receita regular. Muitas empresas inovadoras se encaixam nessa categoria enquanto são jovens, porque a criação e a utilização da PI em uma oferta bem diferenciada normalmente levam algum tempo.

Por implicação, os investimentos em participações e as subvenções econômicas e programas públicos de inovação normalmente são uma solução melhor quando uma empresa precisa ‘especular para acumular’ e gastar valores substanciais em desenvolvimento antes de os retornos começarem a fluir. Contudo, uma vez que os fluxos de caixa estejam estabelecidos, a dívida se torna uma possibilidade e não é incompatível com o financiamento de capital - na verdade, geralmente os investidores gostam de dívidas porque elas não geram diluição (não afetam a participação atual deles em sua empresa).

Dependendo do credor, pode não ser necessário para a empresa ter lucros acumulados. Os tipos de financiamentos especializados, como venture debt (crédito para startup e empresas inovadoras), estão bem estabelecidos em alguns mercados: podem ser utilizados para ‘complementar’ o capital de giro quando uma empresa tem uma base de acionistas forte e favorável. Da mesma forma, pode ser possível utilizar desconto ou factoring de recebíveis (quando as dívidas da empresa são aproveitadas para melhorar os fluxos de caixa) em um negócio que ainda está razoavelmente em estágio inicial se a qualidade de sua base de clientes for alta.

Financiamento de dívida é o termo normalmente aplicado a qualquer forma de empréstimo. Seu princípio fundamental é que lhe emprestam dinheiro que precisa ser devolvido - normalmente com juros e em um prazo específico. Por definição, empréstimos são geralmente restritos a empresas que geram caixa suficiente para

Que tipos de empréstimos comerciais regulares poderão ser relevantes?

	Tipo	Explicação	Relevância para PI
1	Empréstimos sem garantia	<i>Esse tipo de empréstimo se baseia principalmente na força de seus fluxos de caixa. É chamado de ‘quirológrafo’ porque não é amparado por uma expectativa de que o negócio tenha ativos que possam ser vendidos para pagar a dívida, caso necessário. Contudo, isso não impedirá um banco de exigir uma garantia dos diretores da empresa e/ou onerar os ativos comerciais, como a PI</i>	Os ativos de PI podem proporcionar ‘conforto’ quanto à segurança dos fluxos de caixa Um credor pode querer uma garantia sobre ativos de PI, mesmo que não esteja atribuindo valor diretamente a eles
2	Empréstimos garantidos VEmpréstimos garantidos	<i>Esse tipo de empréstimo é sustentado por uma ‘garantia’ – normalmente um ativo físico (ou uma série de ativos) que a empresa possui. O tipo de ativo preferido pelos bancos é o imóvel doméstico ou comercial e outros tipos de bens tangíveis, mas outros tipos também podem ser utilizados, como maquinário e equipamentos ou estoques comerciais. Um instrumento de garantia (um documento jurídico) fornecerá ao credor o direito de regresso com relação aos ativos designados caso você não pague</i>	É difícil para um credor contar com uma PI como garantia, a menos que haja um documento de garantia ou apólice de seguro para fundamentar um valor realizável A PI poderá ser oferecida como garantia a um banco caso seja considerada relevante
3	Financiamento lastreado em ativos	<i>Se uma empresa precisa investir em certos tipos de ativos (como veículos comerciais, carros, computadores ou equipamentos), muitas vezes pode utilizar o valor atual e futuro desses ativos para obter o financiamento necessário usando mecanismos como um contrato de arrendamento com opção de compra. Caso esses ativos já sejam próprios, mecanismos como venda e arrendamento com opção de compra podem ser usados para liberar caixa. Ambos têm como base a expectativa de que os ativos possam ser vendidos para quitar o empréstimo caso isso se mostre necessário</i>	Os credores internacionais especializados agora podem aplicar os princípios de venda e arrendamento com opção de compra para softwares de empresas Isso envolve vender a PI ao credor e licenciá-la de volta por um período acordado

Como meus direitos de PI estão relacionados a meus fluxos de caixa?

ser levados em consideração ao estabelecer a capacidade de crédito de sua empresa.

Demonstrar uma relação com o fluxo de caixa provavelmente será a melhor maneira de persuadir um credor a respeito da importância - e, portanto, do valor - de sua PI. Em algumas empresas, a relação é muito direta, ao passo que em outras pode ser menos óbvia.

Uma relação **primária** surge quando a coisa que sua empresa está vendendo é, para todos os fins e efeitos, a PI. Esse normalmente é o caso dos setores criativos (embora, se sua empresa atua como uma agência e produz obras originais para outras pessoas, a PI que você criou provavelmente será cedida à outra pessoa). Também não é incomum encontrar direitos autorais de *softwares* impulsionando receitas. Em cenários de licenciamento e franquias, a relação com a PI e ativos intangíveis deve ser ainda mais evidente.inicial se a qualidade de sua base de clientes for alta.

5. Como posso alavancar o valor da PI ao tomar empréstimos?

Uma das mais famosas operações de empréstimos de PI aconteceu no setor musical, quando David Bowie emitiu títulos contra os fluxos de royalties atuais e futuros gerados pelo seu catálogo de 25 álbuns gravados antes de 1990. Os 'Títulos de Bowie' foram emitidos em 1997 e levantaram \$55 milhões para o artista. Apesar de rebaixados durante sua vida, foram liquidados em 2007 conforme planejado, sem inadimplência.

A relação **secundária** menos óbvia ocorre quando seu desempenho demonstra que a PI que você possui e utiliza proporciona um diferencial importante aos seus produtos ou serviços. Isso pode ser evidente em suas receitas gerais(aumento nos valores e volumes de vendas)ou na lucratividade (operação mais eficiente). Também pode tornar seus fluxos de receita mais previsíveis (mais reconhecimento, fidelidade e/ou restrições à negociação dos clientes).

Para ter uma discussão significativa sobre PI com um credor, é importante estabelecer uma relação entre a forma como uma empresa ganha dinheiro (seu modelo) e a PI e os ativos intangíveis que ela possui. Quanto mais direta for a relação entre o modelo e os ativos, maior a probabilidade de os ativos poderem

Apresença de qualquer um desses elementos (primários ou secundários) torna sua PI relevante para uma discussão sobre empréstimos.

Como diferentes tipos de PI e ativos intangíveis se relacionam com os fluxos de caixa

	Tipo	Explicação
	Trabalhos criativos concluídos	Se você tem um livro, vídeo, filme, jogo, uma música publicada ou gravada, e esse ativo (ou coleção de ativos) estiver sendo ativamente comercializado e vendido, você deve conseguir demonstrar que ele é gerador de caixa. Se os fluxos de caixa forem substanciais e tiverem sido criados ao longo de um período de tempo, alguns credores permitirão que você tome empréstimos
	Contratos de licenciamento de software	Os pacotes de software geralmente são usados de acordo com termos de licenciamento, pois o desenvolvedor não pretende que a titularidade mude de mãos quando produtos com base no software forem 'vendidos'. Um exemplo seria o software que você usa em seu computador. Caso essas licenças sejam para períodos estendidos ou se, ao longo do tempo, for estabelecido um padrão de renovação regular (por exemplo, porque o usuário depende do software para fazer algo importante), os fluxos de caixa atribuíveis a esses licenciamentos ou pagamentos de assinatura podem ser alavancados para fins de empréstimos
	Contratos de fornecimento de longo prazo	As faturas podem ser utilizadas para obter financiamento por meio do factoring ou desconto de recebíveis, que é fornecido pelos credores. A rigor, são instrumentos financeiros, não ativos intangíveis. Contudo, os contratos de fornecimento de longo prazo que respaldam as faturas são ativos intangíveis por si só, e os credores desejaram saber seu valor e seus principais termos
	Contratos de franquia	Caso opte por um modelo de franquia para o crescimento do negócio, os fluxos de caixa decorrentes de pagamentos à vista e pagamentos recorrentes podem ser aproveitados para o financiamento. É provável que um contrato de franquia proporcione o acesso a uma ampla gama de ativos protegidos por marcas registradas e direitos autorais, podendo incluir também patentes e desenhos industriais

Para obter mais informações sobre franquias, consulte nosso outro guia sobre monetização de PI – **Ganhando Dinheiro com Sua PI.**

Quais são as restrições ao uso da PI ao tomar empréstimos?

Os empréstimos garantidos por PI apresentam um grande desafio regulatório: os regulamentos bancários internacionais não preveem classificações que permitam que direitos registrados ou ativos intangíveis não registrados sejam utilizados como ‘garantia’. Isso dificulta para o credor atribuir

crédito diretamente ao valor real de seus ativos – mas não impede seu uso a título de garantia.

Os empréstimos garantidos têm um significado específico nos círculos bancários. Eles significam que um banco onera ou hipoteca um ativo que espera poder vender para pagar uma dívida, se necessário.

A garantia desempenha um papel importante no que é chamado de ‘adequação de capital’, que lida com as reservas que os bancos precisam manter se quiserem permanecer solventes e robustos no caso de choques econômicos. Em termos leigos, um ativo que tem um valor claramente definido (como uma casa ou um complexo de escritórios) ainda valerá alguma coisa mesmo se a empresa que os possuía não existir mais. Mesmo se o edifício for incendiado, ele está seguro e ainda possui um valor recuperável.

Nesse caso, as regras regulamentam a quantidade de capital que um banco precisa manter em caso de inadimplência. Consequentemente, os empréstimos garantidos são mais baratos para o banco e para o cliente.

O problema que a PI tem tradicionalmente apresentado é que, embora possa ser muito valiosa, também é sensível às mudanças na sorte da empresa que a possui. Além disso, como não é uma commodity, o valor obtido em uma operação não é muito preditivo do valor em outra, e as operações que realmente se concretizam não acontecem em mercados que permitem que o preço seja descoberto de forma transparente e comparável.

Isso leva os reguladores a concluir que o valor da PI não é suficientemente ‘líquido’ para torná-la adequada ao uso como garantia no momento. Alguns países como a China e a Coreia oferecem garantias endossadas pelo Estado para abordar essas questões, ao passo que, nos Estados Unidos, apólices de seguro têm sido utilizadas para garantir empréstimos maiores com algum sucesso. Há motivos para otimismo de que o posicionamento dos reguladores mude no futuro?

“Os credores podem utilizar sua PI a título de garantia, porém podem não ser autorizados a lhe atribuir um valor realizável.”

Como um banco provavelmente verá o balanço patrimonial de uma empresa intensiva em PI?



Para obter mais informações sobre como os ativos são representados nas contas das empresas e sobre os desafios envolvidos na avaliação, consulte nosso outro guia sobre avaliação da PI – **Revelando Seu Valor Oculto**.

5. Como posso alavancar o valor da PI ao tomar empréstimos?

Empresas com investimentos substanciais no desenvolvimento de sua PI podem contabilizar esses custos de duas formas: registrá-los por meio de suas demonstrações do resultado ou capitalizar os custos de desenvolvimento quando permitido. As duas situações podem exigir algumas explicações ao abordar um credor tradicional como um banco.

As empresas provavelmente adotarão uma ou as duas posturas, as quais exigem algumas explicações. A primeira é decidir arcar com todos os custos de pesquisa e desenvolvimento conforme incorridos e, como resultado, sua tendência de lucratividade é gravemente afetada.

Nessas circunstâncias, um credor precisará ver que esses custos históricos relacionados a P&D, desenvolvimento de produto e projeto em *design*, codificação, gestão de marca e/ou engenharia de processos são, de certa forma, ‘irrecuperáveis’ e não recorrentes, desde que esse seja o caso. Além disso, precisarão ficar convencidos de que o investimento resultou em ativos que a empresa utiliza para gerar receita (do contrário, você está simplesmente dizendo ao credor que é muito bom em gastar dinheiro!).

A segunda possibilidade é que a empresa escolha e seja capaz de capitalizar pelo menos alguns dos custos que incorreu em desenvolvimento. Isso levará a uma rubrica em suas contas que registra um valor em ‘ativos intangíveis’.

Diferente dos ativos tangíveis, que também podem estar presentes, as chances de um credor desconsiderar esse número são grandes. Isso ocorre, em parte, porque ele assumirá que nenhum dos custos relacionados será recuperável e, em parte, porque não consegue ver os ativos. Caso eles analisem o número, o outro problema que você encontrará será que o lançamento no balanço patrimonial representa apenas redução do saldo de investimento em um período específico - e o valor da PI para sua empresa pode estar aumentando.

Como na primeira postura acima, uma possível solução é explicar quais ativos esses gastos geraram e por que eles são importantes para a empresa.

Essa descrição costuma refletir a postura predominante dos grandes bancos e instituições financeiras tradicionais. Entretanto, existem fundos especializados e algumas instituições financeiras que oferecem modalidades alternativas de crédito, como o venture debt, voltado principalmente para startups e empresas inovadoras em estágio de crescimento.

Em vez de depender exclusivamente de garantias tradicionais, os provedores de venture debt analisam a solidez da estrutura de capital da empresa e a qualidade dos investidores já envolvidos no negócio, frequentemente fundos de venture capital ou investidores recorrentes com histórico no setor. Quando há confiança na capacidade de crescimento da empresa e no comprometimento desses investidores, torna-se possível estruturar operações de crédito vinculadas ao atingimento de determinados marcos operacionais ou financeiros.

Nessas situações, é comum que o financiador exija algum nível de garantia sobre ativos estratégicos da empresa, incluindo, em certos casos, direitos de propriedade intelectual e outros ativos intangíveis relevantes, conforme discutido na seção seguinte.



O que significa, na prática, ‘exigir garantia sobre a PI’?

a recuperar as dívidas em aberto.

Os mecanismos jurídicos por meio dos quais a garantia sobre a PI é obtida variam de acordo com o país e têm diferentes denominações (nos EUA, por exemplo, você normalmente encontrará ‘ônus’). Em Singapura, é possível exigir uma garantia ou hipoteca sobre a PI, que pode ser registrada no Escritório de Propriedade Intelectual de Singapura, caso se refira a ativos registrados. No Brasil, a hipoteca de propriedade industrial é juridicamente possível, mas pouco comum - e envolve algumas particularidades. Segundo o art. 5º da Lei nº 9.279/1996 (Lei da Propriedade Industrial), os direitos de propriedade industrial são considerados bens móveis para efeitos legais. E aí está o ponto-chave: bens móveis não podem ser objeto de hipoteca, mas sim de penhor. Ou seja, se uma empresa quiser usar uma patente concedida ou marca registrada como garantia de um financiamento, o instrumento

Mesmo se um credor não atribuir um valor recuperável à sua PI, ele ainda poderá tentar registrar uma garantia sobre ela, principalmente no caso de direitos registrados. Isso significa que, se você não pagar seu empréstimo, seu credor pode, em última instância, ter direito de regresso sobre sua PI para ajudá-lo

jurídico adequado seria o penhor de propriedade industrial, e não a hipoteca.

Normalmente, um banco exigirá uma garantia, que pode ser real ou fluante. A diferença entre elas é que uma garantia real afeta ativos específicos claramente identificados na documentação da garantia e proporciona mais controle sobre como os ativos podem ser utilizados (por exemplo, geralmente impede a empresa de vendê-los). Uma garantia fluante, em comparação, só se ‘cristaliza’ em um evento de inadimplemento; isso permite que as empresas negociem os ativos em questão sem restrições.

Quando são exigidas garantias, a documentação do banco tende a impor uma garantia real sobre direitos identificáveis e independentes, como ativos de PI, e uma garantia fluante sobre outros ativos intangíveis. Em ambos os casos, quaisquer garantias ficam, na verdade, ‘latentes’ até que um evento de inadimplemento aconteça. Nesse ponto, o banco pode, se quiser, exercer o controle sobre os ativos abrangidos por sua garantia.



Embora ainda não seja uma atividade de empréstimo dominante, o uso de patentes como garantia para amparar pedidos de financiamento não é novo. Por exemplo, Thomas Edison supostamente utilizou o valor de sua patente da lâmpada incandescente para financiar a criação da empresa General Electric no final do século XIX.

Raramente, ou nunca, lhe será pedido que hipoteque ou penhore sua PI, porque é mais oneroso de implementar e pode restringir coisas que uma empresa pode legitimamente querer fazer ao capitalizar seus ativos.

5. Como posso alavancar o valor da PI ao tomar empréstimos?



LISTA DE VERIFICAÇÃO

Que informações o banco pode solicitar caso eu sugira que leve em conta minha PI? A lista de verificação a seguir pode ajudá-lo a demonstrar a relevância e a importância dos ativos que não estão refletidos em seu balanço patrimonial.

✓	Informações	Explicação
	Inventário de registros de PI	Uma tabela mostrando as informações de quaisquer direitos que você tenha registrado ou com registro pendente, com os detalhes dos territórios envolvidos, e as datas dos pedidos de registro, registro efetivo ou concessão. Inclua números de registro para que o banco possa verificar suas identidades
	Cronograma de pagamento de anuidades/renovações de registros	Separadamente ou como parte do inventário acima, um plano e um orçamento para as taxas de pagamentos e a renovação dos direitos de PI, quando de seu vencimento, durante o prazo do empréstimo em questão (ou nos próximos cinco anos caso não se saiba o prazo)
	Inventário de direitos autorais	Uma tabela definindo como softwares, bases de dados, sites e outras obras literárias e/ou artísticas agregam valor à empresa, e quais etapas existem para protegê-los. No Brasil, é possível registrar softwares de jogos eletrônicos, que podem ser inventariados como registros de PI, sendo esses registrados no INPI
	Inventário de ativos intangíveis	Uma tabela ou relatório descrevendo e explicando os ativos importantes não abordados acima, com ênfase específica em contratos, relações e processos internos que agregam valor. Os segredos comerciais também podem ser incluídos aqui, com uma explicação de como são protegidos
	Relação entre ativos e produtos	Uma breve explicação de como a PI e os ativos intangíveis que a empresa possui justificam os fluxos de caixa projetados anteriores, atuais e futuros. Normalmente é mais fácil fazer isso tendo como referência a utilização desses ativos em cada produto ou serviço específico
	Comparação com a concorrência	Uma breve explicação de como sua PI e seus ativos intangíveis se comparam com os de seus concorrentes e de como eles lhe dão uma vantagem válida no mercado
	Cronograma de investimentos	Um registro do que você investiu no desenvolvimento/criação de sua PI e de como isso se refletiu na evolução de suas contas ao longo do tempo

✓	Informações	Explicação
	Avaliação	Um relatório independente mostrando a contribuição dos ativos descritos para seu negócio, que não esteja, de outra forma, apresentada em suas contas
	Riscos e atenuadores	Uma tabela demonstrando sua consciência das possíveis ameaças à sua PI (riscos) e das medidas que você implementou para resolvê-las (atenuadores). Por exemplo, se você contratou alguma cobertura de seguro para protegê-la contra o risco de violação (na busca por imitadores ou defesa de sua empresa contra acusações de imitação)



Onde obter ajuda?

05

OBTENDO INFORMAÇÕES

NPI: <https://www.gov.br/inpi/pt-br/inpi-data>

<https://busca.inpi.gov.br/pePI/>

<https://www.gov.br/inpi/pt-br/plataforma-integrada-de-atendimento>

OBTENDO TREINAMENTO EM PI

- Cursos para públicos específicos

Academia de Propriedade Intelectual, Inovação e Desenvolvimento:

- Programa de Desenvolvimento Profissional (PDP) – treinamento especializado para o desenvolvimento profissional de agentes governamentais e de profissionais que atuam no sistema de inovação brasileiro;
- Programa de Ensino a Distância (PED) - é uma parceria com a Organização Mundial da Propriedade Intelectual (OMPI) e oferece cursos de nível básico e avançado;
- Programa de Pós-graduação em Propriedade Intelectual (PPGPI) do INPI - objetiva o aperfeiçoamento de pessoal de nível superior na área de Propriedade Intelectual e Inovação, oferecendo cursos de mestrado e doutorado profissional, e estágio pós-doutoral.

Mais informações em: <https://www.gov.br/inpi/pt-br/servicos/a-academia/pos-graduacao>

OBTENDO REGISTROS

- Respostas a perguntas técnicas

<https://www.gov.br/inpi/pt-br/plataforma-integrada-de-atendimento>

- Busca e exame de patentes (em busca de pedidos de patentes nacionais e internacionais no âmbito do PCT)

<https://www.gov.br/inpi/pt-br/servicos/patentes/guia-basico/busca-de-patentes>

- Análise de patentes

<https://www.gov.br/inpi/pt-br/servicos/patentes>

PARA OBTER INFORMAÇÕES E REALIZAR CONSULTAS

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

Telefone: +55 21 3037-3000

IPOS
INTERNATIONAL

INPI INSTITUTO
NACIONAL DA
PROPRIEDADE
INDUSTRIAL