

ANPEI

ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE
PESQUISA E DESENVOLVIMENTO
DAS EMPRESAS INOVADORAS



GUIA DE BOAS PRÁTICAS DE VALORAÇÃO DE PROPRIEDADE INTELECTUAL

Da identificação do ativo à
tomada de decisão

2026

Uma iniciativa da ANPEI no âmbito da Estratégia
Nacional de Propriedade Intelectual (ENPI)

Presidente: **Marcela Flores**

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Daniel Moczydlower (Embraer) - presidente
Andrea Campos Soares (Indorama Ventures) - vice-presidente
Alessandro Cauduro (Braskem)
Ana Maria Frattini (Inova Unicamp)
Ariela Zanetta Simoni (TOTVS)
Danielle Moraes (N7 Ventures)
José Borges Frias (Siemens)
Leandro Lima Santos (Itaú)
Marcela Martinelli (Natura)
Maria Carolina Rocha (ABGI)
Paulo Celso Pires (Vale)
Rodrigo Demarch (Hospital Israelita Albert Einstein)
Rodrigo Ladeira (ITEMM)
Silvana Sommer (Klabin)
Walid Radwan (3M)

CONSELHO CONSULTIVO

André Clark (Viveo) - presidente
Antônio José Roque (CNPEM)
Carlos Américo Pacheco (Unicamp)
Edvaldo Santos (Ericsson)
Fernando Bertolucci (Suzano)
Gastón Díaz Perez (Bosch)
Jefferson de Oliveira (CNI)
José Claudio Terra (Pfizer)
Katia Vaskys (Conselheira Independente)
Luís Carlos Affonso (Embraer)
Marcelo Castelli (Votorantim Cimentos)
Paulo Tomazela (Bossa Invest)
Radamés Casseb (Aegea)
Rogério Almeida (Cristália)

CONSELHO FISCAL

Carina Leão (ABGI)
Enzo Scivittaro (Itaú)
Homero Michelli (WEG)
Marco Aurélio Braga (MAB)
Thiago Bionde (MedSênior)

QUEM FEZ ESTE GUIA

Realização: ANPEI
Construção técnica: MAB Advogados
Coordenação e revisão técnica: Lillian Amaral (ANPEI) e Mariane Lima (ANPEI)
Produção técnica: Marco Aurélio Braga (MAB Advogados) e Ricardo Begosso (MAB Advogados)

Todos os direitos desta publicação pertencem à ANPEI — Associação Nacional de Pesquisa e Desenvolvimento das Empresas Inovadoras, que contou com construção técnica da MAB Advogados no âmbito da articulação da entidade com seus associados e parceiros institucionais. Uma iniciativa da ANPEI no âmbito da Estratégia Nacional de Propriedade Intelectual (ENPI).

© 2026 ANPEI.

PALAVRA DA PRESIDENTE

A inovação é uma construção contínua. Ela nasce da capacidade de transformar conhecimento em soluções e de criar boas ideias que gerem resultados concretos para as organizações e para sociedade.

Nesse processo, a propriedade intelectual ocupa um papel cada vez mais estratégico. Não basta apenas identificar e proteger ativos de PI. É importante compreender o valor que eles podem gerar, incorporá-los às decisões da organização e criar uma cultura capaz de reconhecer, gerir e aproveitar esse potencial.

Fortalecer essa cultura beneficia diretamente as empresas e instituições que inovam, ao qualificar decisões, ampliar oportunidades de negócio e dar maior consistência à gestão de seus ativos. Mas seus efeitos vão além das próprias organizações. Quando a inovação se transforma em novos produtos, serviços, tecnologias e soluções, seus resultados chegam à população, fortalecem cadeias produtivas, estimulam a competitividade e contribuem para o desenvolvimento do país.

Foi com esse olhar que a ANPEI coordenou a construção deste Guia de Boas Práticas de Valoração de Propriedade Intelectual. O objetivo é oferecer uma referência prática para empresas e ICTs privadas, em diferentes estágios de maturidade, apoiando a organização de informações, a tomada de decisão e o desenvolvimento de processos de valoração cada vez mais estruturados.

Mais do que uma publicação para consulta, esperamos que este Guia seja utilizado no dia a dia das organizações. Convidamos profissionais das áreas de inovação, propriedade intelectual, jurídico, finanças, negócios e demais interessados a se debruçarem sobre seu conteúdo, adaptando as boas práticas aqui reunidas à realidade de cada instituição.

Que este material contribua para ampliar a capacidade das organizações brasileiras de reconhecer, demonstrar e capturar o valor gerado pela inovação.

Marcela Flores

Presidente da ANPEI

SUMÁRIO

1. APRESENTAÇÃO.....	5
2. COMO USAR O GUIA: TRILHAS CONFORME O GRAU DE MATURIDADE ORGANIZACIONAL	8
3. PANORAMA INTERNACIONAL DE PRÁTICAS DE VALORAÇÃO DE PI.....	9
3.1 Reino Unido.....	9
3.2 Canadá	10
3.3 Europa.....	11
4. PI COMO ATIVO ECONÔMICO E ESTRATÉGICO	12
5. FUNDAMENTOS JURÍDICOS ESSENCIAIS PARA A VALORAÇÃO.....	15
6. GOVERNANÇA E FLUXO DE DECISÃO EM VALORAÇÃO DE PI	18
7. APLICAÇÃO PRÁTICA DOS MÉTODOS DE VALORAÇÃO.....	22
8. VALORAÇÃO DE ATIVOS PARA INVESTIMENTO	24
9. DOSSIÊ PREPARATÓRIO DE VALORAÇÃO DE PI.....	25
10.CULTURA DE VALORAÇÃO.....	31
CONCLUSÃO.....	32
ANEXO	33

1. APRESENTAÇÃO

Este Guia de Boas Práticas de Valoração de Propriedade Intelectual (PI) é uma das atividades previstas no Plano de Ação 2025-2027 da Estratégia Nacional de Propriedade Intelectual (ENPI), instituída pelo Decreto Federal nº 10.886/2021. A coordenação da sua elaboração foi atribuída à Associação Nacional de Pesquisa e Desenvolvimento das Empresas Inovadoras – ANPEI, por meio da Resolução GIPI/MDIC nº 14, de 1º de agosto de 2025¹.

Seu objetivo é disseminar práticas que apoiem processos de valoração de PI em empresas que realizam atividades de pesquisa, desenvolvimento e inovação (PD&I) e em Instituições Científicas, Tecnológicas e de Inovação (ICTs) privadas.

Além disso, busca-se fomentar a formação e o fortalecimento de culturas de valoração de PI nos diversos ecossistemas relevantes de inovação que funcionam no Brasil. Por isso, seu uso poderá variar conforme o porte e o grau de maturidade institucional em inovação, PI e transferência de tecnologia de cada entidade.

Espera-se que este Guia contribua para o aproveitamento das oportunidades que o mercado brasileiro de PI oferece aos seus participantes, potencializando a gestão da inovação e a geração de valor para empresas e ICTs privadas.

Este Guia não propõe detalhar cada método financeiro ou contábil disponível para a valoração de PI. Tais metodologias podem ser visualizadas no e-book Valoração de Ativos de Propriedade Intelectual: Aplicação Prática em Processos de Negociação², disponibilizado pelo Instituto Nacional de Propriedade Industrial – INPI.

¹ Ação 4.8 ("Disponibilizar curso de capacitação gerencial em PI, com conteúdo básico, intermediário ou avançado, para que as empresas entendam como agregar valor com ativos de PI, como gerir esses ativos e, especialmente, como comercializá-los"), com a entrega "Elaboração de Guia de Boas Práticas de valoração de ativos de propriedade intelectual aplicado a empresas inovadoras", integrante do Eixo 2 ("Disseminação, Formação e Capacitação em PI) do Plano de Ação 2025-2027 da ENPI. Disponível em: <https://www.gov.br/propriedade-intelectual/pt-br/assuntos/estrategia-nacional-de-propriedade-intelectual/planos-de-acao>. Acesso em 3.5.2026.

² BRASIL. Instituto Nacional da Propriedade Industrial. **Valoração de ativos de propriedade intelectual: aplicação prática em processos de negociação**. Rio de Janeiro: INPI, 2024. Disponível em: https://www.gov.br/inpi/pt-br/inpi-data/valor-economico-e-gestao-estrategica-da-pi/valoracao-de-ativos-de-propriedade-intelectual_pt-br_2.pdf.

Nota metodológica

O processo de construção deste Guia foi baseado em uma opção metodológica que reuniu:

1. Revisão sistemática de literatura: artigos, teses e dissertações sobre métodos de valoração de propriedade intelectual;
2. Análise comparada do panorama internacional de práticas de valoração potencialmente aplicáveis ao contexto brasileiro; e
3. Entrevistas com empresas inovadoras de diferentes setores e ICTs privadas associadas à ANPEI: foram conduzidas 8 (oito) entrevistas semiestruturadas, cada qual com cerca de 1h30m de duração, totalizando mais de 10 horas de *benchmarking* com entidades atuantes na vanguarda da inovação tecnológica da economia brasileira. Garantiram-se aos entrevistados o sigilo e anonimização das informações fornecidas.

As entrevistas procuraram identificar práticas correntes, desafios e necessidades conectadas à definição do valor de ativos de PI. Buscou-se imprimir um enfoque em experiências de valoração das entidades entrevistadas, voltadas à percepção dos obstáculos enfrentados durante os processos relatados.

As impressões compartilhadas pelos entrevistados revelaram que a valoração de PI, principalmente quando atrelada a esforços de inovação tecnológica, é caracterizada por significativos empecilhos culturais. Desafios são próprios de cada entidade e a diversidade dos entrevistados comprova que para cada setor, e a depender do porte da entidade e de seu contexto institucional, as recomendações de boas práticas e orientações metodológicas sobre o tema podem variar.

A metodologia adotada permitiu situar a valoração de PI como um tema simultaneamente técnico e estratégico, que **demande interação entre áreas e adaptação à realidade de cada organização**.

Resultados da metodologia aplicada na análise da Valoração da PI no Brasil

A partir do conjunto de entrevistas e da revisão sistemática de literatura, entendeu-se que a valoração de PI permanece pouco explorada no Brasil: **ativos são registrados e protegidos, mas raramente precificados**. Quando são precificados, prevalecem técnicas básicas e incompletas (ex: mensuração apenas de custo de desenvolvimento), com baixo grau de utilidade em contextos de maturidade avançada.

Entre os entrevistados, existe uma demanda por segurança na consolidação de processos, que pode ser atendida pela disseminação de práticas comuns. Identificamos que a valoração de PI consiste, principalmente, em um **desafio de transformação cultural**. Essa necessidade se evidencia pelas seguintes práticas e fragilidades identificadas:

- Predomínio da valoração por custo, com a PI vista exclusivamente como despesa;
- Esforços intuitivos de valoração, pouco sistematizados e descolados da estrutura de governança das entidades; e
- Ausência de processos replicáveis de valoração.

Nesse contexto, as práticas de valoração devem ser adequadas ao grau de maturidade de cada organização. Organizações maduras possuem indicadores, comitês e cultura transversal de inovação com potencial de transbordamento para a valoração de PI. Já organizações em estágios iniciais operam sem políticas, processos, procedimentos ou fluxos replicáveis, com valoração empírica ou inexistente.

A evolução para um processo de valoração mais estruturado e confiável requer, progressivamente:

- Consolidar estruturas internas dedicadas ao tema, com definição de responsabilidades, estratégia e procedimentos operacionais;
- Fortalecer redes de comunicação entre áreas corporativas (jurídica, financeira, técnica/inovação/PD&I, marketing, compras, fusões e aquisições); e
- Cultivar uma cultura de gestão de PI orientada não apenas ao custo e à proteção, mas também à geração, demonstração e captura de valor, com transparência e auditabilidade.

Para os entrevistados, a cultura predominante no Brasil tende a priorizar proteção em detrimento da precificação, mas há sinais de evolução, com interesse de colaboradores e de altas lideranças sobre o tema da valoração como pauta estratégica das entidades.

Quais ativos de PI?

Os principais ativos mencionados pelos entrevistados incluem, nesta ordem de importância: Patentes; Marcas; Software; Processos; e Algoritmos.

Entre estes há um bloco unificador de ativos de PI relacionados à inovação tecnológica, formado por patentes, software, algoritmos e processos. Já as principais motivações para valorar são, sem ordem de relevância:

Gestão de portfólio	Negociações em fusões e aquisições	Prevenção de litígios	Demonstração de compromisso estratégico com a inovação
----------------------------	---	------------------------------	---

Observação: a gestão de portfólio, mencionada como uma das principais motivações para valorar PI, costuma estar associada a (i) decisões sobre manutenção da proteção de patentes, voltada à redução de custos com proteção de ativos; (ii) proteção de tecnologias estratégicas contra concorrentes; e (iii) transferência de tecnologia. Assim, possui um viés de economia de custos, não de rentabilização da propriedade intelectual.

As práticas recomendadas neste Guia buscam apoiar a tomada de decisão econômica das entidades, não se limitando a um tipo específico de ativo nem às mesmas motivações e ativos indicados nas entrevistas, proporcionando suporte a outros contextos de valoração de PI.

2. COMO USAR O GUIA: TRILHAS CONFORME O GRAU DE MATURIDADE ORGANIZACIONAL

Este Guia foi estruturado em trilhas, para que empresas e ICTs identifiquem seus estágios de maturidade em inovação, finanças e PI. Conforme a entidade se enquadrar em pelo menos duas características típicas de um determinado perfil, sugere-se optar pelas recomendações específicas aplicáveis:

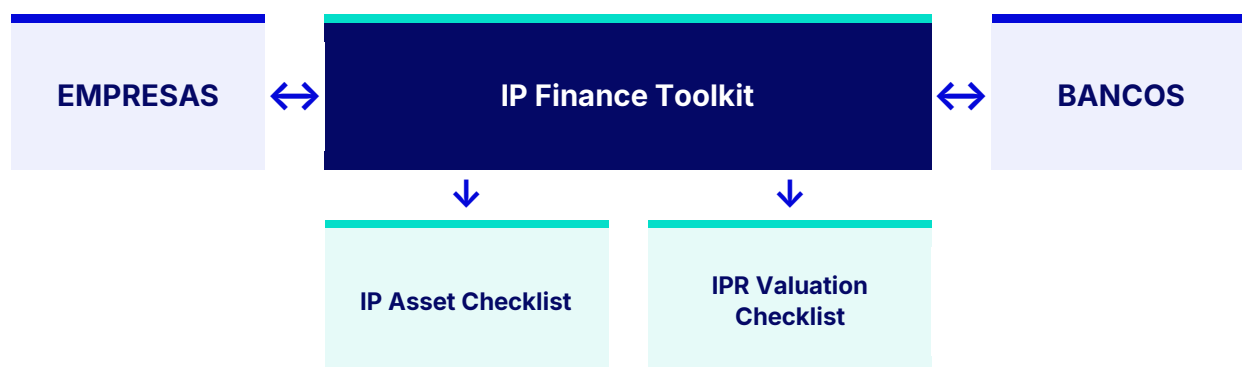
PERFIL	CARACTERÍSTICAS TÍPICAS	RECOMENDAÇÕES PARA USO DO GUIA
A - INICIANTE	<ul style="list-style-type: none">• Pouca ou nenhuma experiência em valoração.• Baixo controle de custos de PD&I.• Portfólio de ativos de PI desorganizado.	Foco em implantar uma rotina básica de gestão da PI.
B - INTERMEDIÁRIO	<ul style="list-style-type: none">• Portfólio de PI inventariado.• Alguma experiência com contratos de transferência de tecnologia.• Estrutura interna mínima de governança dedicada à inovação.	Foco em valoração como ferramenta de gestão e preparação para negociações com outras empresas ou ICTs.
C - AVANÇADO	<ul style="list-style-type: none">• Governança de inovação consolidada. Canais de comunicação entre áreas internas (jurídico, financeiro, contabilidade, PI, área técnica etc.).• Experiência com fusões e aquisições, além de ativos intangíveis.• Licenciamentos frequentes.	Foco em valoração para estruturação de financiamentos e garantias.

3. PANORAMA INTERNACIONAL DE PRÁTICAS DE VALORAÇÃO DE PI

Há países e instituições que já vêm experimentando modelos de financiamento garantido por PI (“IP Finance”) que combinam as necessidades da economia real com instrumentos financeiros e políticas públicas promotoras de cultura de inovação e valoração.

3.1 Reino Unido

IP Finance Toolkit



O UK Intellectual Property Office (UK IPO) desenvolveu há mais de uma década o guia Banking on Intellectual Property: IP Finance Toolkit³, voltado a aproximar empresas e bancos, melhorar a documentação dos ativos de PI e facilitar a compreensão de seu papel na geração de valor e no acesso a financiamento.

Entre os principais recursos e orientações apresentados pelo Toolkit, destacam-se:

- Auxilia empresas a mapearem internamente os ativos de PI relevantes que possuem, documentá-los adequadamente e sistematizar as informações de forma compreensível para potenciais financiadores;
- Parte fundamental dessa estratégia consiste em dois instrumentos anexos à publicação:
 - **IP Asset Checklist**, voltado à identificação dos ativos de PI e dos benefícios que proporcionam ao negócio; e

³ IP Finance Toolkit: UNITED KINGDOM. Intellectual Property Office. Banking on Intellectual Property: IP finance toolkit. London: Intellectual Property Office, 10 mar. 2015. Disponível em: [GOV.UK](http://gov.uk)

- **IPR Valuation Checklist**, que é um questionário orientado para reunir fatores relevantes para auxiliar a empresa na negociação e aumentar as oportunidades de IP Finance.

Para empresas e ICTs brasileiras, a experiência britânica evidencia a importância de sistematizar informações sobre os ativos de PI antes de processos de valoração, negociação ou busca de financiamento. Checklists e outros instrumentos padronizados podem apoiar a identificação dos ativos, a organização das evidências e a comunicação de seu potencial econômico.

3.2 Canadá

O Business Development Bank of Canada (BDC) estruturou um programa de IP-Backed Financing⁴, com cerca de 160 milhões de dólares canadenses para apoiar empresas intensivas em PI.

Entretanto, o sistema de valoração de PI é muito mais amplo do que uma única linha de crédito. Por exemplo, o Canadian Intellectual Property Office⁵ apoia empresas no estabelecimento de estratégias de PI, apresentando orientações completas sobre o tema. Entre os principais aspectos apresentados destacam-se:

- A valoração de PI é o processo de estimar o valor monetário de ativos intangíveis e pode apoiar tanto decisões estratégicas internas quanto negociações com terceiros.
- A utilidade da valoração decorre do fato de que ativos de PI podem ser comprados, vendidos, licenciados ou usados como garantia, sendo muitas vezes parte central do valor do negócio.
- A valoração pode ser usada em contextos como licenciamento, quantificação de danos por infração, tomada de decisão interna, falência/liquidação e operações contábeis, fiscais ou regulatórias.
- A escolha do método de valoração depende da finalidade para a qual o resultado será utilizado.
- Os métodos mais conhecidos são: abordagens de custo, renda e mercado.
- Diferentes tipos de PI exigem cuidados específicos de valoração. Patentes, marcas, direitos autorais e outros ativos intangíveis, por exemplo, possuem características próprias de captura de valor.

Para empresas e ICTs brasileiras, fica claro que a valoração é um exercício cujos resultados dependem do contexto (negócios, litígios, gestão de portfólio etc.) e dos objetivos da empresa/ICT, como rentabilizar, mitigar riscos, abrir novas oportunidades de negócio.

⁴ BUSINESS DEVELOPMENT BANK OF CANADA. **Intellectual property-backed financing**. Montreal: BDC, [20--]. Disponível em: <https://www.bdc.ca/en/bdc-capital/intellectual-property-backed-financing>.

⁵ CANADÁ. Canadian Intellectual Property Office. **Intellectual property valuation**. Gatineau: CIPO, [20--]. Disponível em: <https://ised-isde.canada.ca/site/canadian-intellectual-property-office/en/intellectual-property-valuation>.

3.3 Europa

A Comissão Europeia, através da European IP Helpdesk⁶, por sua vez, elenca um conjunto de diretrizes sobre um tema extremamente relevante: *due diligence*⁷ (auditorias) de propriedade intelectual e valoração de PI. Entre os principais aspectos apresentados, destacam-se:

- A *due diligence* de PI é relevante em operações de fusões e aquisições ("M&A"), *joint ventures*, licenciamento, cessão, transações financeiras, lançamento de novos produtos e cenários de insolvência, possibilitando avaliar risco jurídico e valor econômico dos ativos.
- A auditoria de PI ajuda a identificar quais ativos existem, quem é seu titular, quais estão sendo efetivamente explorados, quais estão subutilizados e quais apresentam riscos que podem reduzir seu valor.
- Além de apoiar a valoração, a auditoria fortalece a proteção e a gestão do portfólio, reduz custos com ativos obsoletos, antecipa disputas e ajuda a alinhar a estratégia de PI à estratégia de negócios.
- A escolha do método de valoração deve considerar o tipo de direito de PI, a finalidade da valoração, as informações disponíveis, o mercado relevante, o alcance geográfico da exploração, os riscos do investimento e o contexto competitivo.
- As abordagens mais usuais são: custo (custo de criação, reposição ou substituição), mercado (comparação com ativos similares) e renda (fluxos econômicos futuros trazidos a valor presente), podendo ser complementadas por avaliações qualitativas não monetárias.
- Na prática, a tendência é combinar métodos, pois nenhum deles é suficiente em todos os casos; a auditoria e a *due diligence* funcionam, assim, como etapa preparatória essencial para dar mais confiabilidade e utilidade à valoração.

Para empresas e ICTs brasileiras, a experiência europeia reforça a importância de organizar e validar as informações sobre os ativos de PI antes de processos de valoração. Procedimentos de *due diligence* podem apoiar grande parte das informações necessárias das condições de exploração, enquanto dados de mercado e financeiros apoiam análises econômicas mais robustas.

⁶ COMISSÃO EUROPEIA. European IP Helpdesk. Your Guide to IP Management in International Business. Luxemburgo: Publications Office of the European Union. Disponível em: <https://intellectual-property-helpdesk.ec.europa.eu/>

⁷ SUÁREZ DELGADILLO, Juan Carlos; DUQUE DÍAZ, María Camila. **ISO 56005: Intellectual Property Due Diligence: Preparing for a Transaction, Partnership, or International Operation**. European IP Helpdesk. Luxemburgo: European Innovation Council and SMEs Executive Agency (EISMEA) / European Commission, 31 ago. 2026. Disponível em: <https://intellectual-property-helpdesk.ec.europa.eu/news-events/news/iso-56005-intellectual-property-due-diligence-preparing-transaction-partnership-or-international-2026-08-31>

4. PI COMO ATIVO ECONÔMICO E ESTRATÉGICO

O valor econômico gerado por ativos de PI é um atrativo para empresas e ICTs privadas interessadas em protegê-los e assegurar graus de participação em sua titularidade. A PI também desempenha funções estratégicas, sendo necessário conhecer o potencial de cada ativo de PI para instrumentalizá-lo adequadamente conforme os objetivos da entidade.

Comportamento de ativos e riscos à valoração

Cada ativo de PI possui comportamentos econômicos e estratégicos específicos, além de riscos à valoração:

ATIVO EXEMPLOS	COMPORTAMENTO ECONÔMICO/COMO GERAR VALOR	FATORES QUE INFLUENCIAM A EXPLORAÇÃO	RISCOS À VALORAÇÃO
PATENTES <i>Ex: Patente de invenção e modelos de utilidade</i>	Direito de exclusividade: valor associado a impedir terceiros de fabricar, usar ou vender o que está reivindicado.	Tempo: perdem valor ao longo do tempo (prazo de vigência e obsolescência tecnológica). Território: geram valor apenas nas jurisdições em que são registradas. Escopo: podem ser segmentadas por campo de uso (ex.: aplicações médicas, industriais, agrícolas) e por geografia.	Em licenças, o valor para o licenciado depende de a patente permanecer vigente e ser efetivamente aplicável/defendida. Se o titular não mantém vigente ou não defende a sua exclusividade, o valor econômico do contrato diminui.
MARCAS <i>Ex: Nome e logotipo de produto/serviço</i>	Valor ligado à força da marca: reconhecimento, reputação e fidelidade.	Tempo: pode aumentar ou diminuir ao longo do tempo (desempenho de mercado e associações de imagem). Território/escopo: proteção, em regra, limitada ao território e às classes de produtos/serviços conforme a registrabilidade.	Sensível a riscos reputacionais e mudanças de posicionamento. Inadequação do escopo (classes/territórios) pode reduzir a capacidade de captura de valor.

ATIVO EXEMPLOS	COMPORTAMENTO ECONÔMICO/COMO GERAR VALOR	FATORES QUE INFLUENCIAM A EXPLORAÇÃO	RISCOS À VALORAÇÃO
DIREITOS AUTORAIS <i>Ex: Software</i>	Valor pode decorrer de diferentes formas de exploração: licenciar, ceder, reproduzir, distribuir, publicar, exibir, executar etc. Há valor adicional em obras derivadas (atualizações, versões, adaptações).	Tempo: tende a variar conforme ciclo de produto (ex.: versões e compatibilidade em software). Escopo: depende de quais direitos foram licenciados/cedidos (ex.: direitos de distribuição, modificação, sublicenciamento).	Checar cadeia de titularidade e permissões (especialmente em software com componentes de terceiros). Risco de perda de valor por obsolescência/atualizações não realizadas.
SEGREDOS INDUSTRIAIS <i>Ex: Informações confidenciais, algoritmo proprietário não divulgado, banco de dados, know-how interno etc.</i>	Valor depende da capacidade de manter a confidencialidade, garantindo vantagem competitiva e barreira à imitação. Pode ser medido pelo impacto econômico da informação não pública (ganhos/custos evitados).	Tempo: dura enquanto permanecer confidencial. Escopo: depende de políticas de confidencialidade, controles de acesso e cultura interna.	Se deixar de ser segredo (vazamento, descuido), o valor pode se perder completamente. Mensuração pode considerar perda direta/indireta em caso de divulgação. Inconformidade regulatória/privacidade é fator de desvalorização ou impedimento de exploração do ativo.
DESENHOS INDUSTRIAIS <i>Ex: Design de embalagem ou interface gráfica</i>	Valor ligado ao design distintivo de produtos (diferenciação e preferência do consumidor).	Tempo: limitado ao prazo de vigência do registro. Território: só produz efeitos onde o registro é válido.	Valor pode ser difícil de isolar quando está embutido em outros ativos como marcas, patentes ou conjunto-imagem ("trade dress").

Apropriação de valor

O valor econômico e estratégico da PI pode ser gerado e apropriado de diferentes formas. Os modos mais comuns de apropriação são:

Receita da exploração comercial direta:

venda/prestação de novos produtos/serviços no mercado.

Receita da exploração comercial indireta:

royalties ou prêmios atrelados a licenças/cessão a terceiros.

Proteção estratégica: garantia de exclusividade contra concorrentes.

Posicionamento estratégico: ocupação de centralidade na governança de um ativo *open source*, oferecendo serviços complementares de customização, integração, suporte etc.

Ganhos de eficiência operacional: implantação de novos processos redutores de custos ou aumento da qualidade.

Aumento do poder de negociação: fortalecimento do titular do ativo em negociações de M&A ou parcerias.

Oportunidades de acesso a capital: potencial de contratação de crédito lastreado em ativos de PI.

Finalidades da valoração de acordo com a maturidade

Perfil A – Iniciante

- Identificar como o ativo pode gerar valor e usar essas informações para sustentar decisão interna sobre proteção e continuidade de investimento.

Perfil B - Intermediário

- Utilizar a valoração como ferramenta de gestão do portfólio para alavancar receitas e melhorar margens operacionais.

Perfil C - Avançado

- Integrar a valoração a decisões de investimento e a estruturar operações complexas, envolvendo garantias e crédito.

5. FUNDAMENTOS JURÍDICOS ESSENCIAIS PARA A VALORAÇÃO

A segurança jurídica é um elemento fundamental da valoração de PI, pois contribui para mitigar riscos e elevar a credibilidade da estimativa de valor alcançada para um ativo.

GLOSSÁRIO JURÍDICO E TÉCNICO

Autor: pessoa física criadora de obra literária, artística ou científica (inclusive software). Possui direitos patrimoniais e morais sobre a criação.

Ciclo de vida da patente: status do ciclo de vida pode estar associado ao momento quando o pedido se encontra em exame pela autoridade competente, quando a patente já foi concedida ou ao fim da vigência da patente. Para ativos não patenteáveis, o ciclo de vida está associado à obsolescência da tecnologia.

Design around: estratégia técnica e jurídica de desenvolver solução alternativa que alcance função semelhante sem incidir no escopo de reivindicações de patente válida de terceiro. É relevante para avaliar liberdade de operação, risco de infração e custo de contorno tecnológico.

Direitos morais: direito do autor de ter seu nome vinculado à criação. São inalienáveis.

Direitos patrimoniais: direitos referentes ao uso econômico e às vantagens pecuniárias da PI. São alienáveis.

Exclusividade: controle jurídico que permite ao titular autorizar ou impedir a utilização da PI por terceiros.

FRAND (Fair, Reasonable and Non-Discriminatory): compromisso de licenciamento de patentes essenciais a padrões em condições justas, razoáveis e não discriminatórias. Busca equilibrar a remuneração do titular da patente com o acesso efetivo de implementadores à tecnologia padronizada, reduzindo riscos concorrenciais e viabilizando a difusão de tecnologias.

Infração patentária: ocorre quando uma pessoa física ou jurídica, sem autorização do titular, produz, usa, oferece a terceiros, vende ou importa um produto/processo que esteja dentro do escopo das reivindicações de uma patente válida. Pode gerar indenização e ordem para o encerramento da exploração da patente pelo infrator.

Invenção: novo produto ou processo que inexistia no estado da técnica, passível de proteção patentária.

Inventor: pessoa física que contribuiu para o desenvolvimento de um ativo passível de proteção patentária.

Know-how: conjunto de conhecimentos técnicos, práticos, métodos, experiências ou informações operacionais, geralmente não patenteados e tratados sob confidencialidade. Pode ser objeto de cessão, licença ou fornecimento contratual, com obrigações de sigilo e delimitação de escopo.

Litígio: disputa formal entre partes, em processo judicial ou procedimento arbitral, para resolver um conflito de direitos ou obrigações. Na área de PI, costuma envolver discussões sobre titularidade, licenciamento ou alegações de infração.

Nulidade: situação em que um direito de PI é declarado inválido, total ou parcialmente. Na prática, é como se aquele título nunca tivesse existido, reduzindo ou eliminando em parte o alcance da exclusividade do seu titular.

Patente de invenção: título de propriedade temporária (20 anos contados da data do depósito) sobre uma invenção que garante ao seu titular a

exclusividade sobre a exploração comercial do bem protegido.

Patente de modelo de utilidade: título de propriedade temporária (15 anos contados da data do depósito) sobre nova forma ou disposição introduzida em objeto de uso prático, que proporciona melhor aproveitamento ou aperfeiçoa esse objeto anteriormente existente no estado da técnica.

Patentes Essenciais a um Padrão (SEPs): patentes cuja tecnologia reivindicada é indispensável à implementação de determinado padrão técnico adotado por organismo de normalização ou pelo mercado. Como sua utilização pode ser necessária para assegurar interoperabilidade ou compatibilidade entre produtos e serviços, seu licenciamento costuma estar associado a compromissos FRAND.

Serviços de assistência técnica: prestação de suporte especializado voltado à implantação, adaptação, operação, manutenção, treinamento ou aperfeiçoamento de processo, produto ou serviço. Diferencia-se do fornecimento de tecnologia por envolver atuação técnica aplicada e

obrigações de fazer, sem necessariamente transferir titularidade ou licença sobre direito de propriedade intelectual.

Titularidade: pessoa física ou jurídica que detém os direitos patrimoniais sobre a criação. É aplicável a qualquer tipo de ativo (ex.: patente, marca, segredo industrial, desenho industrial etc.).

Transferência de tecnologia: negócio jurídico ou conjunto de atos pelos quais conhecimentos técnicos, direitos de propriedade intelectual ou capacidades tecnológicas são licenciados, cedidos ou disponibilizados a terceiro para finalidades contratualmente estabelecidas. Pode envolver licença ou cessão de direitos, fornecimento de know-how, assistência técnica e outras obrigações correlatas.

TRL (Technology Readiness Level): escala de maturidade tecnológica utilizada para indicar o estágio de desenvolvimento de uma tecnologia. Em processos de valoração, auxilia a mensurar incerteza técnica, necessidade de investimentos adicionais, riscos e prontidão para exploração comercial.

Segurança jurídica e valoração

Os seguintes aspectos relacionados à segurança jurídica podem influenciar o valor da PI:

1. **Titularidade:** para o titular da PI, o valor do ativo depende da existência ou não de outros cotitulares com os quais a apropriação do valor deverá ser compartilhada. Arranjos mal estruturados podem inviabilizar transferências de tecnologia ou dificultar a inclusão do ativo em garantias para contratação de financiamento.

Em ativos sujeitos a cotitularidade ou a arranjos contratuais de exploração compartilhada, é importante distinguir o valor econômico do ativo como um todo da parcela de valor efetivamente apropriável por cada parte. A análise deve considerar a extensão dos direitos de cada titular, regras de decisão, exclusividade, territórios e campos de uso, repartição de receitas e custos, restrições à cessão ou ao licenciamento, responsabilidades pela manutenção e defesa do ativo e mecanismos para resolução de impasses. Em arranjos de co-branding, deve-se distinguir a titularidade individual de cada marca dos efeitos econômicos produzidos pelo uso conjunto. O co-branding não deve ser tratado, por si só, como cotitularidade dos sinais envolvidos.

2. **Exclusividade:** em regra, quanto mais exclusivo for o controle do ativo, mais valioso ele será para o seu titular. Porém, há tecnologias *open source* para as quais o modelo de negócios pode estar atrelado à difusão tecnológica e oferta de serviços comple-

mentares (customização, integração, suporte etc.). Assim, o valor não estará necessariamente na restrição do acesso, mas na posição estratégica do titular na governança da tecnologia e nos custos de mudança (*switching costs*) dos usuários.

3. **Ciclo de vida:** isoladamente, o ciclo de vida explica pouco sobre a PI. Patentes em estágios iniciais (pedido em exame ou patente já concedida) podem proporcionar poucas receitas recorrentes, enquanto em etapas mais próximas do fim do ciclo a receita possível pode ser ameaçada por tecnologias substitutas ou pela própria obsolescência tecnológica. É importante contextualizar o ciclo de vida no modelo de negócios da entidade e na dinâmica concorrencial do mercado, reconhecendo quando explorar diretamente ou ceder/licenciar a terceiros.
4. **Contratos adjacentes:** a existência de outros contratos vinculados ao ativo também influencia a sua valoração. Se a PI foi licenciada para a empresa, por exemplo, sua capacidade de apropriação de valor está limitada às condições do licenciamento (ex.: escopo territorial, temporal e setorial).
5. **Confidencialidade e terceiros:** quando a preservação do valor do ativo depender de sigilo, recomenda-se revisar periodicamente as políticas internas de confidencialidade e os instrumentos firmados com empregados, fornecedores, parceiros e demais terceiros. A análise deve verificar se acordos de confidencialidade (NDAs) e cláusulas contratuais permanecem vigentes e adequados ao projeto, contemplando, conforme o caso, regras de acesso, uso, compartilhamento, guarda, devolução ou destruição de informações.
6. **Riscos jurídicos atrelados ao ativo:** solidez das reivindicações, ausência de registro do contrato no INPI, nulidades, litígios ou a infração patentária causada por um ativo de PI podem esvaziar o seu valor e a sua utilidade estratégica, o que também se aplica, por exemplo, a segredos industriais mal protegidos. O valor do ativo será tanto maior quanto menores os riscos jurídicos a ele relacionados.
7. **Freedom to Operate (FTO):** análise jurídica indicativa da probabilidade que um desenvolvimento ou comercialização de determinado produto, processo ou tecnologia infrinja algum ativo de PI pertencentes a terceiros.

6. GOVERNANÇA E FLUXO DE DECISÃO EM VALORAÇÃO DE PI

A dificuldade de alcançar parâmetros objetivos de valor decorre de um fato simples: o valor é reflexo do processo de valoração. Quanto mais robusto e confiável for o processo de valoração, mais sólida será a estimativa do valor.

Quando iniciar o processo de valoração?

A valoração pode começar antes mesmo do desenvolvimento de uma tecnologia ou em qualquer momento após o surgimento/obtenção do ativo de PI. Cada momento envolve objetivos, informações disponíveis e perspectivas diferentes, que apresentam oportunidades distintas.

Viés prospectivo: em estágios iniciais, geralmente prévios ao desenvolvimento da tecnologia, o processo de valoração tem função de prospecção, apoiando a empresa ou ICT privada em decisões como, por exemplo, alocação de recursos, priorização de projetos de PD&I e análise de viabilidade e interesse em uma determinada tecnologia ou aplicação. Esse viés é norteado por perguntas como: "quanto custará o ativo?", "quais são os usos possíveis desse ativo?" ou "proteger o ativo será mais caro que desenvolvê-lo?".

Viés transacional: ativos mais maduros fazem com que o processo de valoração olhe para o seu potencial de licenciamento, cessão, ativação em relatórios contábeis ou instrumentalização do ativo em estratégias de financiamento. Outra possibilidade é estimar com maior clareza a expectativa de renda da PI. Esse viés é norteado por perguntas como: "como posso extrair mais valor desse ativo?" ou "as características jurídicas desse ativo são robustas?".

Papéis fundamentais

Este Guia recomenda que as entidades busquem estabelecer papéis claros em sua estrutura, respondendo a algumas questões:

- Qual área levanta dados técnicos sobre o ativo?
- Qual área analisa os dados?
- Qual área verifica a segurança jurídica do ativo valorado?
- Qual área valida premissas econômicas, incluindo custos, expectativa de renda, produtos/serviços impactados, faturamento associado e valores de mercado de ativos semelhantes)?

- Qual instância aprova o modelo de valoração?

Áreas suporte ao processo de valoração

Recomenda-se que o processo de valoração conte com os seguintes suportes:

- **Área técnica (inovação/PD&I):** verifica estado da arte, maturidade tecnológica (ex.: TRL), possibilidades de aplicação, concorrentes e tecnologias substitutas.
- **Jurídico:** examina o portfólio observando titularidade, exclusividade, contratos, riscos de infração patentária, nulidades e litígios.
- **Finanças/Contabilidade:** verifica custos, faturamento associado aos produtos/serviços relacionados, fluxo de caixa, margens e taxas de desconto.
- **Comercial/Negócios:** identifica os produtos, serviços ou SKUs impactados pelo ativo e reúne evidências de demanda, canais, clientes, preços praticados, volumes e receitas diretamente associados, sempre que essas informações puderem ser individualizadas.
- **Inteligência de mercado:** realiza *benchmark* de preço de soluções/tecnologias substitutas no mercado.
- **Alta gestão:** analisa relatórios produzidos por outras áreas e toma decisão de investir, proteger, licenciar, ceder etc.

Suporte conforme o perfil da empresa/ICT privada

As funções citadas não precisam, necessariamente, estar distribuídas em áreas distintas da organização, podendo ser desempenhadas por estruturas já existentes conforme o porte e o grau de maturidade da entidade. Abaixo seguem algumas recomendações de suporte:

A.

Iniciante: foco em rotina básica de gestão de PI, com o objetivo de iniciar a construção interna de uma cultura de valoração.

1. **Estrutura recomendada:** envolvimento de pelo menos três suportes.
2. **Suportes prioritários:** área técnica, jurídica e alta gestão.

B.

Intermediário: foco em valoração como ferramenta de gestão e preparação para negociações com empresas/ICTs.

1. **Estrutura recomendada:** envolvimento de pelo menos quatro suportes.
2. **Suportes prioritários:** área técnica, jurídica, finanças/contabilidade e alta gestão.

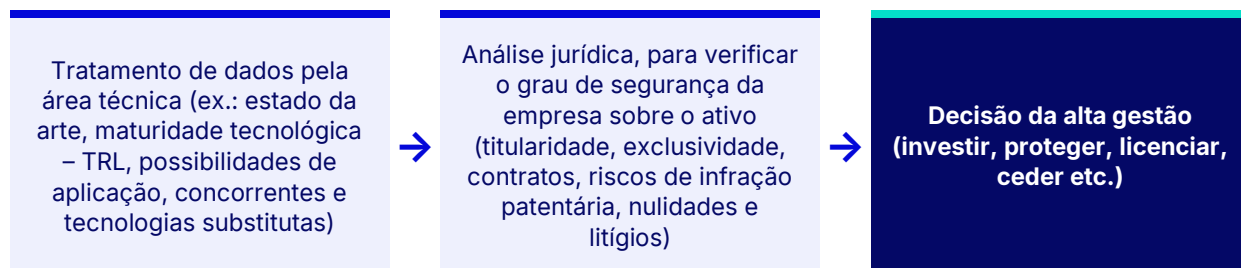
C.

Avançado: foco em valoração para estruturação de financiamentos e garantias.

1. **Estrutura recomendada:** envolvimento de pelo menos cinco suportes.
2. **Suportes prioritários:** área técnica, jurídica, finanças/contabilidade, inteligência de mercado e alta gestão.

Recomendações específicas de governança da valoração

O fluxo da tomada de decisão sobre o valor do ativo de PI pode ser linear. Nestes casos, por exemplo, o processo de valoração conduzido por uma empresa de perfil iniciante (A) pode funcionar da seguinte maneira:



Entidades mais maduras e com equipe dedicada também podem optar por estabelecer órgãos colegiados, como Comitês de PI ou especificamente de valoração, responsáveis por conduzir o processo de valoração de maneira holística, explorando as sinergias entre as diversas áreas de suporte.

Tais Comitês reúnem representantes das diferentes áreas corporativas e executam o processo de valoração internamente e de forma sistemática para o portfólio de PI da organização, alimentando-se de informações de cada área de suporte. Da mesma forma, podem possuir representantes da alta gestão, para que o comitê opere com legitimidade e poderes delegados para tomar decisões relevantes sobre a destinação do ativo de PI.

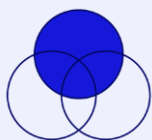


A seguir, exemplifica-se a evolução da maturidade do fluxo de tomada de decisão:



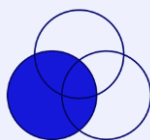
7. APLICAÇÃO PRÁTICA DOS MÉTODOS DE VALORAÇÃO

Em sua publicação sobre Valoração de Ativos de Propriedade Intelectual: Aplicação Prática em Processos de Negociação⁸, o INPI detalhou um conjunto de abordagens de valoração de ativos de PI relevantes para o mercado e instituições públicas e apresenta a aplicação em processos de negociação. Resumidamente, as abordagens podem ser definidas da seguinte forma⁹:



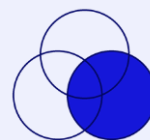
Abordagem de Custo

- Custo histórico: quanto custou o desenvolvimento?
- Custo de reprodução: quanto custaria desenvolver uma cópia?
- Custo de substituição: quanto custa criar um ativo substituto com utilidade ou funcionalidade melhor?



Abordagem de Renda

- Qual é a expectativa de receita ao longo do tempo (ex.: Fluxo de Caixa Descontado – FCD)?



Abordagem de Mercado

- Análise comparativa de informações sobre ativos análogos (ex.: preço, tipo de licenciamento, moeda, vigência do contrato etc.)

Aplicação de métodos conforme o perfil

A abordagem de custo é a mais elementar, porque depende de informações detidas pelo próprio ordenador das despesas da organização relacionadas ao desenvolvimento do ativo. Trata-se de método auditável, com perguntas verificáveis: (i) quanto custou o desenvolvimento? (ii) quanto custaria desenvolver um ativo substituto, com qualidade ou funcionalidades superiores?

⁸ BRASIL. Instituto Nacional da Propriedade Industrial. **Valoração de ativos de propriedade intelectual: aplicação prática em processos de negociação**. Rio de Janeiro: INPI, 2024. Disponível em: https://www.gov.br/inpi/pt-br/inpi-data/valor-economico-e-gestao-estrategica-da-pi/valoracao-de-ativos-de-propriedade-intelectual_pt-br_2.pdf.

⁹ Na abordagem de Renda, o cálculo do FCD parte da projeção das receitas ou economias de custos ao longo da vida útil da PI, para depois se descontar os custos a ela relacionados e alcançar o “rendimento líquido projetado”. Aplica-se em seguida uma taxa de desconto (equivalente à taxa de retorno estimada a partir do prazo esperado para a renda se concretizar) para encontrar o valor atual dessa projeção. BRASIL. INPI. Valoração de Ativos de Propriedade Intelectual: aplicação prática em processos de negociação. Rio de Janeiro: INPI, 2024, p. 31.

A valoração mínima por custo é uma porta de entrada para empresas ou ICTs privadas com perfil iniciante no tema. No entanto, a decisão por um método de valoração pode seguir motivações diversas. Empresas e ICTs privadas devem observar especialmente o objetivo da valoração e a disponibilidade de dados no mercado.

A associação entre perfis e métodos apresentada a seguir é indicativa, devendo a escolha considerar a finalidade da valoração, as características do ativo e as informações disponíveis.

PERFIL	MÉTODO SUGERIDO	RECOMENDAÇÕES	UTILIDADES
A – INICIANTE	Custo	Complementar a abordagem de custo com uma avaliação qualitativa sobre uso e potencial do ativo.	Organiza o piso de valor do ativo e dá rastreabilidade aos gastos, apoiando prestação de contas, priorização de investimentos e decisões de manter/abandonar proteção. Útil para negociar orçamento interno e justificar continuidade de PD&I.
B – INTERMEDIÁRIO	Custo + Renda (misto)	Combinar custo auditável com projeções simples (receita, redução de custos ou royalties), explicitando premissas e cenários (base/otimista/conservador). Mapear riscos jurídicos.	Apoia negociações (licenciamento, cessão, parceria) com fundamentação econômica mais robusta. Ajuda a definir faixa de preço, cláusulas (escopo, território, exclusividade) e metas de desempenho, além de orientar o portfólio (onde investir, quais ativos monetizar e quais descontinuar).
C – AVANÇADO	Custo + Renda + Mercado (misto)	Consolidar evidências: dossiê completo do ativo, comparáveis de mercado, histórico de transações, taxa de desconto, crescimento, riscos e governança de aprovação. Integrar a valoração ao planejamento financeiro e à estratégia de PI, com atualização periódica.	Viabiliza financiamentos e garantias lastreadas em PI, além de apoiar decisões de M&A, <i>spin-offs</i> e estruturação de veículos de investimento. Melhora a governança e a transparência para auditorias e investidores, permitindo comparar oportunidades, precificar risco e maximizar a captura de valor do portfólio no tempo.

8. VALORAÇÃO DE ATIVOS PARA INVESTIMENTO

Esta seção do Guia é dedicada a terceiros interessados em decisões de investimento ou financiamento atreladas a ativos de PI.

Como investidores e financiadores entendem PI?

Para bancos, investidores institucionais ou individuais, ou mesmo para o financiamento de projetos de PD&I, a alocação de capital em empresas cujos negócios são intensivos em inovação e PI pode considerar um conjunto de fatores:

Margens de lucro proporcionadas pelo ativo	Expectativa de aumento do valor da PI ao longo do tempo	Estabilidade do fluxo de caixa e balanços patrimoniais
Garantias estruturadas	Potencial de licenciamento do ativo	Segurança jurídica

O que investidores buscam nas empresas investidas?

Empresas interessadas em receber aportes de capital (*equity*) atraídos pela PI devem apostar em portfólios altamente documentados, que comprovem as expectativas dos investidores, facilitando a interface com o mercado de capitais.

Recomenda-se que as empresas mantenham uma governança robusta da inovação, que demonstre a credibilidade da sua capacidade para continuar inovando além dos ativos já obtidos, e documentar internamente:

1. Informações contábeis (ex.: balanço patrimonial e demonstração de resultados dos últimos 3 exercícios, no mínimo).
2. Consolidação de portfólios de ativos de PI, relatório de FTOs, registros de buscas de anterioridade e estudos de viabilidade de registro, além dos contratos e demais instrumentos jurídicos relacionados aos ativos.
3. Cadeia de titularidade dos ativos, contratos de cessão e acordos de confidencialidade.
4. Estratégias e políticas internas de PI.
5. Reivindicações de terceiros sobre o ativo.
6. Litígios relacionados ao ativo, ou risco de litígios.

Quanto às informações de valoração, recomenda-se considerar, conforme o perfil:

7. Às empresas de perfil iniciante: custo do desenvolvimento, uso e potencial do ativo.
8. Às empresas de perfil intermediário e avançado: fluxos de caixa esperados e cenários de exploração da PI.



9. DOSSIÊ PREPARATÓRIO DE VALORAÇÃO DE PI

A valoração de PI se sustenta e pode atrair capital quando é capaz de demonstrar a relevância do ativo ou da tecnologia e quando apresenta governança robusta, amparada por informações consistentes. O conjunto de dados conta a história do ativo e indica o potencial de futuras oportunidades econômicas.

Seu preenchimento deve ser dimensionado ao estágio de maturidade da entidade, conforme os perfis indicados neste Guia. Empresas ou ICTs com perfil iniciante ou intermediário podem não dispor de recursos internos para respondê-lo por completo, mas podem reunir informações suficientes para subsidiar a tomada de decisão.

O mesmo conjunto de perguntas se aplica a qualquer entidade. O que varia é a profundidade das respostas, a documentação disponível e a sofisticação esperada em cada perfil.

Trata-se de um processo progressivo, que evolui à medida que a entidade amplia seu inventário, suas rotinas de governança e a sistematização e disponibilidade de dados. Em todos os casos, a qualidade das informações apuradas deve ser tratada como referência para decisão e ganho de maturidade para a formação de uma **cultura de valoração**.

O dossiê não tem o objetivo de indicar preços de transação nem valor contábil de ativos. As informações resultantes do seu preenchimento podem ser instrumentalizadas para subsidiar exercícios de valoração com base nos métodos disponibilizados pelo INPI. Além disso, em contextos transacionais, o dossiê também pode servir como referência para a alocação contratual de riscos. Quando adequadamente documentadas, as informações resultantes podem subsidiar alocação contratual de riscos, apoiando inclusive a negociação de limites proporcionais de responsabilidade, indenização e obrigações entre as partes.

Checklist documental prévio

Antes de iniciar a avaliação econômica, recomenda-se verificar se a documentação relevante está atualizada e disponível, conforme o tipo de ativo e a finalidade da valoração. O levantamento pode incluir: registros e pedidos de PI; documentos de titularidade e cotitularidade; contratos de licença e cessão; acordos de coexistência ou abstenção de uso, quando aplicáveis; instrumentos de confidencialidade; relatórios de FTO; buscas de anterioridade; análises de patenteabilidade ou registrabilidade; contratos relacionados à exploração do ativo; e informações sobre litígios, ônus ou reivindicações de terceiros.

Referência complementar: a Advocacia-Geral da União (AGU) disponibiliza modelos, checklists e pareceres relacionados a instrumentos de Ciência, Tecnologia e Inovação, incluindo cessão de patente, licenciamento de patente e transferência de tecnologia. Embora elaborados para ICTs públicas federais, esses materiais podem servir como referência de consulta para a organização e revisão documental, observadas as particularidades jurídicas aplicáveis a cada entidade e operação.¹⁰

¹⁰ BRASIL. Advocacia-Geral da União. Procuradoria-Geral Federal. **Câmara Permanente de Ciência, Tecnologia e Inovação**. Brasília, DF: AGU, [20--]. Disponível em: <https://www.gov.br/agu/pt-br/composicao/procuradoria-geral-federal-1/subprocuradoria-federal-de-consultoria-juridica/ciencia-tecnologia-e-inovacao/cp-ct-i/>

DOSSIÊ

ATIVO AVALIADO:	
TIPO DE PI:	☐ PATENTE ☐ MARCA ☐ DIREITO AUTORAL ☐ SEGREDO INDUSTRIAL ☐ DESENHO INDUSTRIAL ☐ SOFTWARE ☐ OUTRO:
OBJETIVO DA VALORAÇÃO:	
VALORAÇÃO:	☐ PROSPECTIVA ☐ TRANSACIONAL ☐ CONTÁBIL
PARTES RELACIONADAS (aplicável somente em caso de valoração com objetivo transacional):	

PERGUNTA	RESPOSTA	COMENTÁRIOS
1) Quais são os usos possíveis da PI?		
2) Qual é o status registral do ativo?	☐ Não depositado/registrado ☐ Em preparação para depósito/registo ☐ Depositado/protocolado ☐ Em análise/exame ☐ Deferido/registrado/concedido/vigente ☐ Indeferido ☐ Arquivado/abandonado ☐ Extinto/expirado	
3) Quais benefícios o ativo de PI gera ou pode gerar para a organização?	☐ Receitas atuais ☐ Receitas futuras ☐ Margens de lucro ☐ Fluxo de caixa ☐ Aumento de vendas ☐ Reduz custo de produção ☐ Ganho de tempo na produção ☐ Aumento da qualidade do produto ☐ Fidelização de clientela ☐ Aumento de market share ☐ Obtenção de financiamento	

PERGUNTA	RESPOSTA	COMENTÁRIOS
4) Qual é a estratégia de apropriação do valor da empresa/ICT privada?	☐ Exploração comercial direta ☐ Exploração comercial indireta ☐ Exclusividade contra concorrentes ☐ Posicionamento estratégico no mercado ☐ Ganhos de eficiência operacional ☐ Acesso a capital	
5) Qual é o mercado para os produtos/serviços associados ao ativo?		
6) Quais evidências sustentam a demanda estimada, o tamanho e disposição a pagar no(s) mercado(s) apontado(s) no item 5?		
7) Em que estágio o ativo se encontra?	☐ PD&I ☐ Próximo ao mercado ☐ Produto lançado no mercado ☐ Próximo à obsolescência (fim do ciclo de vida) ☐ TRL:	
8) Existem contratos já vigentes associados ao ativo? Se sim, indicar seus efeitos:	☐ Titularidade integral ☐ Titularidade compartilhada ☐ Exclusividade de uso ☐ Uso compartilhado ☐ Limitação territorial ao uso do ativo ☐ Limitação setorial ao uso do ativo ☐ Liberdade operacional para continuidade do desenvolvimento ☐ Continuidade do desenvolvimento com terceiro	

PERGUNTA	RESPOSTA	COMENTÁRIOS
9) Em caso de titularidade compartilhada, como está disciplinada a exploração econômica do ativo, a tomada de decisão entre cotitulares e a repartição de receitas?	☐ Não se aplica: ativo sem cotitularidade ☐ Percentual ou extensão dos direitos de cada cotitular está definido ☐ Uso independente do ativo pelos cotitulares está permitido e delimitado ☐ Licenciamento, cessão e sublicenciamento dependem de regras ou anuências específicas ☐ Repartição de receitas, royalties ou ganhos econômicos está definida ☐ Custos de manutenção, proteção e defesa do ativo estão alocados entre os cotitulares ☐ Há governança decisória para evitar impasses entre cotitulares ☐ Há restrições que podem afetar transações com terceiros ou uso do ativo como garantia ☐ Não há instrumento ou regra clara sobre a cotitularidade	
10) Por quanto tempo o ativo ainda poderá ser explorado pela empresa/ICT privada?	☐ Até 1 ano ☐ Entre 1 e 5 anos ☐ Entre 5 e 10 anos ☐ Entre 10 e 20 anos ☐ Acima de 20 anos	
11) O ativo está mantido sob confidencialidade e existem controles proporcionais ao risco e, quando envolver dados ou algoritmos, com verificação de conformidade em privacidade, proteção de dados e segurança da informação?		
12) Foi realizado um exame de FTO (<i>freedom to operate</i>)? Mencionar os mercados geográficos examinados.		
13) Há probabilidade de contestação, nulidade, litígio ou alegação de infração? A organização tem capacidade de defesa e mitigação?		
14) Quais fatores podem acelerar ou retardar o ciclo de vida econômico esperado do ativo?	☐ Obsolescência tecnológica ☐ Mudanças regulatórias ☐ Custos de produção ☐ Riscos geopolíticos ☐ Novos entrantes no mercado	

PERGUNTA	RESPOSTA	COMENTÁRIOS
15) Quanto custou o desenvolvimento ou a aquisição dos direitos sobre o ativo pela empresa/ICT privada?		
16) Qual é o custo anual atual e futuro (estimado) de proteção do ativo?		
17) Quais investimentos adicionais são necessários para reduzir incertezas?		
18) Competidores conseguem contornar o ativo (design-around)? Quais seriam os custos?		
19) Quais informações são necessárias para robustecer a valoração do ativo?	☐ Custos históricos ☐ Custos de reprodução/substituição ☐ Projeções de fluxo de caixa ☐ Inteligência de mercado ☐ Outros	
20) Com base nas respostas acima, qual é a recomendação para a decisão?	☐ Interromper e coletar evidências ☐ Prosseguir com desenvolvimento ☐ Prosseguir com proteção do ativo ☐ Descontinuar a proteção do ativo ☐ Prosseguir com valoração para negociação do ativo (licenciamento ou cessão) ☐ Prosseguir para a valoração para estruturação de garantia e contratação de financiamento ☐ Pivotar a estratégia de destinação do ativo	<i>[Caso se tenha optado pelo prosseguimento da valoração, indicar, com base nas informações do dossiê, os métodos/abordagens possíveis de utilização]</i>

10. CULTURA DE VALORAÇÃO



A valoração de PI se sustenta e atrai capital quando é capaz de demonstrar que o ativo ou a tecnologia são relevantes e quando apresenta governança robusta amparando o processo valorativo, com informações consistentes. Um conjunto de dados que contam a história do ativo e indicam o potencial de futuras oportunidades econômicas.

Portanto, para entidades de perfil iniciante, é fundamental começar a documentar as informações relacionadas aos ativos do seu portfólio. O Dossiê Preparatório é um documento de apoio a este processo. Entidades de perfil intermediário e avançado devem prospectar dados cada vez mais completos para a gestão do seu portfólio atual e futuro, fortalecendo seus processos de tomada de decisão quanto à destinação e valoração de ativos.

Como recomendação de governança, este Guia prioriza a institucionalização de instâncias decisórias internas (ex.: Diretorias específicas, Comitês, Comissões) a cada entidade, que tenham autonomia e como missão tutelar e cancelar o processo de valoração, bem como a instituição de procedimentos internos aprovados pela alta liderança e a realização de treinamentos periódicos sobre o tema. Além disso, a comunicação entre áreas, como a área técnica (inovação/PD&I), jurídica, financeira/contábil, inteligência de mercado e alta gestão é uma arquitetura indispensável para obter valorações confiáveis.

O objetivo da valoração de PI não é estabelecer um preço indiscutível para os ativos, mas, sim, produzir uma estimativa fundamentada de valor para subsidiar a tomada de decisão e, em contextos transacionais, apoiar a definição de um preço justo, razoável e aceito pelas partes envolvidas. Para isso, a governança da valoração e o registro informacional completo do processo são as melhores práticas disponíveis para qualquer organização que deseje transmitir uma mensagem de seriedade e profissionalismo.



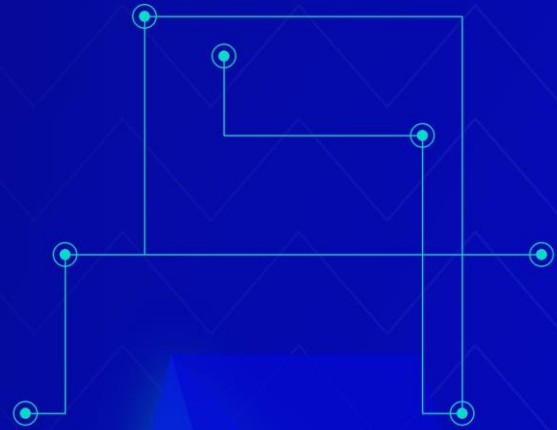
CONCLUSÃO

A valoração de ativos de Propriedade Intelectual deve deixar de ser um exercício pontual ou intuitivo e se tornar um processo orientado, replicável e auditável. Mais do que apresentar métodos, o foco deste Guia de Boas Práticas de Valoração de PI é oferecer referências práticas para organizar premissas, evidências e responsabilidades, reconhecendo que a qualidade da estimativa de valor reflete a qualidade do processo decisório que a sustenta.

As boas práticas aqui reunidas reforçam que o processo de valoração se inicia com a clareza sobre como a PI gera valor, quais limites e riscos afetam essa geração e quais decisões se tornam possíveis. Ao propor trilhas por maturidade organizacional, o Guia reconhece diferentes pontos de partida e incentiva uma evolução progressiva: ampliar documentação, integrar áreas e institucionalizar instâncias decisórias capazes de validar evidências e registrar aprendizados.

Por fim, o Dossiê Preparatório foi concebido como instrumento de apoio à tomada de decisão econômica, permitindo que organizações consolidem informações mínimas e avancem para abordagens de custo, renda e mercado.

Espera-se que este Guia ajude empresas inovadoras e ICTs privadas a fortalecerem uma cultura de valoração orientada a evidências, transparência e melhoria contínua, sustentando decisões mais qualificadas sobre inovação e captura de valor da PI ao longo do tempo.



ANEXO

Exemplo de dossiê preenchido com dados fictícios a partir de conteúdo de inteligência artificial revisado por humanos

ATIVO AVALIADO:	Abridor manual de tampas metálicas com trava de segurança e cabo anatômico
TIPO DE PI:	☒ PATENTE ☐ MARCA ☐ DIREITO AUTORAL ☒ SEGREDO INDUSTRIAL ☐ DESENHO INDUSTRIAL ☐ SOFTWARE ☐ OUTRO:
OBJETIVO DA VALORAÇÃO:	licenciar o produto para outra fábrica
VALORAÇÃO:	☐ PROSPECTIVA ☒ TRANSACIONAL ☐ CONTÁBIL
PARTES RELACIONADAS (aplicável somente em caso de valoração com objetivo transacional):	–

PERGUNTA	RESPOSTA	COMENTÁRIOS
1) Quais são os usos possíveis da PI?	Fabricação e venda; licenciamento do desenho do produto para outra fábrica; adaptação do mesmo mecanismo para abridores maiores ou menores; uso do conhecimento técnico para criar linha de utensílios domésticos.	Trata-se de utensílio doméstico simples, mas com uma melhoria prática. O valor está no mecanismo que torna o uso mais fácil e mais seguro.
2) Qual é o status registral do ativo?	☐ Não depositado/registrado ☐ Em preparação para depósito/registo ☒ Depositado/protocolado ☒ Em análise/exame ☐ Deferido/registrado/concedido/vigente ☐ Indeferido ☐ Arquivado/abandonado ☐ Extinto/expirado	O pedido de patente já foi protocolado e ainda está em exame. Além disso, a forma de montar a trava e alguns ajustes de fabricação são mantidos em sigilo pela empresa.
3) Quais benefícios o ativo de PI gera ou pode gerar para a organização?	☐ Receitas atuais ☒ Receitas futuras ☒ Margens de lucro ☐ Fluxo de caixa ☒ Aumento de vendas ☐ Reduz custo de produção ☐ Ganho de tempo na produção ☒ Aumento da qualidade do produto ☒ Fidelização de clientela ☒ Aumento de market share ☐ Obtenção de financiamento	O produto pode gerar vendas futuras porque resolve um problema comum na cozinha: abrir tampas sem machucar a mão. Se o produto for aceito, a empresa pode vender mais e cobrar um preço um maior por oferecer mais segurança.

PERGUNTA	RESPOSTA	COMENTÁRIOS
4) Qual é a estratégia de apropriação do valor da empresa/ICT privada?	☒ Exploração comercial direta ☒ Exploração comercial indireta ☒ Exclusividade contra concorrentes ☒ Posicionamento estratégico no mercado ☐ Ganhos de eficiência operacional ☐ Acesso a capital	O titular pode fabricar e vender o abridor por conta própria ou autorizar outra fábrica a produzir o item mediante remuneração.
5) Qual é o mercado para os produtos/serviços associados ao ativo?	Mercado associado: lojas de utilidades domésticas, marketplaces, supermercados e distribuidores de utensílios de cozinha.	O mercado envolve um produto simples, barato e de uso diário. A melhoria traz conforto e segurança ao consumidor.
6) Quais evidências sustentam a demanda estimada, o tamanho e disposição a pagar no(s) mercado(s) apontado(s) no item 5?	Pequenos testes com consumidores, comparação com abridores comuns, três cartas de interesse de lojistas e estimativa de preço final entre R\$ 18 e R\$ 25 por unidade.	-
7) Em que estágio o ativo se encontra?	☐ PD&I ☒ Próximo ao mercado ☐ Produto lançado no mercado ☐ Próximo à obsolescência (fim do ciclo de vida) ☐ TRL:	O produto já tem protótipo funcional e pode ser fabricado.
8) Existem contratos já vigentes associados ao ativo? Se sim, indicar seus efeitos:	☒ Titularidade integral ☐ Titularidade compartilhada ☒ Exclusividade de uso ☐ Uso compartilhado ☒ Limitação territorial ao uso do ativo ☐ Limitação setorial ao uso do ativo ☒ Liberdade operacional para continuidade do desenvolvimento ☐ Continuidade do desenvolvimento com terceiro	Há um acordo de confidencialidade com a fábrica-piloto e uma minuta de contrato de licença para produção no Brasil. Isso significa que a titular continua dona da tecnologia, mas pode autorizar outra empresa a usar.

PERGUNTA	RESPOSTA	COMENTÁRIOS
9) Em caso de titularidade compartilhada, como está disciplinada a exploração econômica do ativo, a tomada de decisão entre cotitulares e a repartição de receitas?	☒ Não se aplica: ativo sem cotitularidade ☐ Percentual ou extensão dos direitos de cada cotitular está definido ☐ Uso independente do ativo pelos cotitulares está permitido e delimitado ☐ Licenciamento, cessão e sublicenciamento dependem de regras ou anuências específicas ☐ Repartição de receitas, royalties ou ganhos econômicos está definida ☐ Custos de manutenção, proteção e defesa do ativo estão alocados entre os cotitulares ☐ Há governança decisória para evitar impasses entre cotitulares ☐ Há restrições que podem afetar transações com terceiros ou uso do ativo como garantia ☐ Não há instrumento ou regra clara sobre a cotitularidade	-
10) Por quanto tempo o ativo ainda poderá ser explorado pela empresa/ICT privada?	☐ Até 1 ano ☒ Entre 1 a 5 anos ☒ Entre 5 a 10 anos ☐ Entre 10 a 20 anos ☐ Acima de 20 anos	A vida econômica estimada é de 5 a 8 anos. Isso porque utensílios domésticos costumam ter concorrência alta e podem ser substituídos por novos modelos com relativa rapidez.
11) O ativo está mantido sob confidencialidade e existem controles proporcionais ao risco e, quando envolver dados ou algoritmos, com verificação de conformidade em privacidade, proteção de dados e segurança da informação?	Sim. O desenho detalhado da trava, as medidas exatas e a forma de montagem são conhecidos apenas por poucas pessoas da empresa e pelos parceiros que assinaram confidencialidade. Além disso, há constante monitoramento da eficácia das políticas internas de compliance e privacidade para reforçar a sua proteção.	-
12) Foi realizado um exame de FTO (<i>freedom to operate</i>)? Mencionar os mercados geográficos examinados.	Sim, há liberdade de operar no mercado brasileiro e em países do Mercosul.	-
13) Há probabilidade de contestação, nulidade, litígio ou alegação de infração? A organização tem capacidade de defesa e mitigação?	A chance de discussão existe, mas foi considerada moderada. Há plena documentação da criação, estudos de mercado, registros internos e aval da área jurídica.	-

PERGUNTA	RESPOSTA	COMENTÁRIOS
14) Quais fatores podem acelerar ou retardar o ciclo de vida econômico esperado do ativo?	☒ Obsolescência tecnológica ☐ Mudanças regulatórias ☐ Custos de produção ☐ Riscos geopolíticos ☒ Novos entrantes no mercado	Há expectativa de novos entrantes no mercado. No prazo limite de 8 anos, grande parte do valor da tecnologia deverá se perder. A concessão da patente é fundamental para retardar o ciclo de vida econômico.
15) Quanto custou o desenvolvimento ou a aquisição dos direitos sobre o ativo pela empresa/ICT privada?	Custo de desenvolvimento: R\$ 180 mil. Nesse valor entram desenho do produto, protótipos, testes, ajustes de molde e depósito do pedido de patente.	-
16) Qual é o custo anual atual e futuro (estimado) de proteção do ativo?	Custo anual de proteção: entre R\$ 12 mil e R\$ 20 mil por ano, considerando taxas, acompanhamento do pedido e apoio técnico-jurídico.	-
17) Quais investimentos adicionais são necessários para reduzir incertezas?	Investimentos adicionais: mais testes com consumidores, orçamento de produção em escala, estudo detalhado de concorrentes e refinamento do contrato de licença.	-
18) Competidores conseguem contornar o ativo (design-around)? Quais seriam os custos?	Sim, concorrentes podem tentar criar outro abridor parecido. Neste exemplo, o custo fictício para desenvolver uma alternativa seria algo entre R\$ 80 mil e R\$ 150 mil, no prazo de 3-4 anos.	-
19) Quais informações são necessárias para robustecer a valoração do ativo?	☐ Custos históricos ☐ Custos de reprodução/substituição ☒ Projeções de fluxo de caixa ☒ Inteligência de mercado ☒ Outros	-
20) Com base nas respostas acima, qual é a recomendação para a decisão?	☐ Interromper e coletar evidências ☐ Prosseguir com desenvolvimento ☒ Prosseguir com proteção do ativo ☐ Descontinuar a proteção do ativo ☒ Prosseguir com valoração para negociação do ativo (licenciamento ou cessão) ☐ Prosseguir para a valoração para estruturação de garantia e contratação de financiamento ☐ Pivotar a estratégia de destinação do ativo	Recomendação: continuar protegendo o ativo (sob patente ou segredo industrial) e avançar para uma valoração simples, combinando as abordagens de custo e a abordagem de renda.