RESUMO EXECUTIVO PREMIUM

Quanto vale a sua propriedade intelectual?

Valoração de ativos de PI na prática: o que medir, como escolher o método e como levar a conta para a mesa de negociação.

Paulo Coutinho

Baseado no curso "Valoração de Ativos de Propriedade Intelectual: métodos e aplicação prática em negociações" (INPI, 40h, 1ª edição, 2026)

paulocoutinho.pro.br

O que você leva deste documento

- **Uma linguagem comum:** custo, valor e preço são números diferentes, e confundir os três é o erro mais caro.
- **Um roteiro de 8 passos** para sair do "quanto vale?" e chegar a uma faixa defendável.
- **Um mapa de métodos:** custo, mercado, renda, opções reais e simulação, e quando usar cada um.
- **Dois exemplos numéricos** que mostram por que premissas importam mais que fórmulas.
- **Um checklist** para montar o dossiê antes de pedir ou aceitar um preço.

Documento de síntese própria, elaborado a partir da experiência de estudo do curso e de fontes públicas (INPI, OMPI). Não reproduz o material do curso, não é parecer jurídico, contábil ou financeiro.

01 Em uma página

> **A tese central**
> Valor de PI não é um número, é uma faixa defendável: ela nasce de premissas explícitas, de um método adequado à maturidade da tecnologia e de dados verificáveis. Quem entrega um número só, sem premissas, entrega uma opinião.

- **Registro não é receita.** Uma patente concedida dá um direito de exclusão. Só vira dinheiro se houver demanda, capacidade de executar e proteção efetiva.
- **Custo, valor e preço são coisas distintas.** Custo é o que se gastou. Valor é o benefício esperado sob premissas. Preço é o que as partes de fato pactuam.
- **A pergunta vem antes do cálculo.** Para que serve a valoração: licenciar, vender, captar, decidir portfólio, litigar? A finalidade muda o método e a faixa.
- **O método depende do estágio.** Tecnologia muito inicial tem pouco dado de mercado e de fluxo. Quanto mais madura, mais a renda e o mercado se sustentam.
- **Métodos independentes não se misturam por média.** Se mercado e renda divergem muito, investigue as premissas. Média simples esconde o problema.
- **Atribuição é o centro da conta.** Quanto do lucro é da PI, e quanto é marca, canal, produção e equipe? Omitir isso infla qualquer taxa.
- **O laudo é datado e tem limites.** Mudou a vigência, o concorrente ou a situação jurídica? Reavalie. Declare o que a análise não cobre.

02 Custo, valor e preço

São três números que parecem o mesmo e não são.

Conceito	O que é	Exemplo
Custo	Recursos usados para desenvolver e proteger o ativo.	Um software custou R$ 200 mil para ser feito.
Valor econômico	Benefícios que um agente espera obter, sob premissas e riscos definidos.	Um licenciado projeta economizar R$ 60 mil por ano durante cinco anos.
Preço	Montante efetivamente pactuado, com barganha, prazo, obrigações e alternativas.	Outro comprador só pode usar o software por dois anos e paga bem menos.

O custo é o mesmo para os dois compradores. O valor e o preço não. Por isso, o custo de desenvolvimento serve como referência de investimento, nunca como piso nem como preço de mercado.

Por que comparar PI é difícil? Cada direito é específico: uma invenção, uma marca, um território. Mesmo quando existem contratos, um royalty isolado pode esconder exclusividade, pagamento inicial, obrigação de investir e abrangência geográfica. Compare o pacote de direitos e os fluxos, não só percentuais.

03 Roteiro prático em 8 passos

#	Passo	Pergunta que responde
1	Definir objetivo e contexto	Para quê, para quem e em qual decisão a valoração será usada?
2	Auditar a PI	Quem é titular? Há cotitularidade? Status, prazo, países, ônus, contratos e disputas?
3	Coletar dados	Mercado, concorrentes, substitutos, contratos comparáveis, custos e projeções.
4	Identificar maturidade e fatores de valor	Em que estágio a tecnologia está (escala TRL, de 1 a 9)? O que gera benefício?
5	Escolher os métodos	Custo, mercado, renda ou combinação, conforme dados e maturidade.
6	Calcular e testar sensibilidade	Qual premissa mais mexe no resultado? E se ela estiver errada?
7	Ponderar e definir o intervalo	Como reconciliar as indicações e chegar a uma faixa defensável?
8	Redigir o laudo	O leitor entende de onde vem o número, a faixa e os limites da análise?

> **Regra de ouro**
> Um laudo profissional não começa pelo número. Começa por titularidade, escopo do direito, cliente, uso pretendido, horizonte, evidências e riscos.

04 Os métodos e quando usar cada um

Abordagem	Ideia central	Melhor quando	Cuidado principal
Custo	Quanto custaria recriar ou quanto foi investido.	Tecnologia em estágio muito inicial, sem comparáveis nem fluxo confiável.	Gasto passado não garante disposição de pagamento do mercado.
Mercado	Preços e royalties de transações semelhantes.	Há contratos comparáveis. Comum em estágios intermediários.	Ajustar por campo, estágio, território, exclusividade e estrutura do negócio.
Renda	Valor presente dos benefícios futuros (fluxo de caixa, royalty evitado).	Há projeções verificáveis e tecnologia mais madura.	Premissas frágeis. A taxa de royalty e o desconto movem tudo.
Opções reais	Valor da flexibilidade de decidir depois, quando a incerteza se resolve.	Decisões em estágios: ensaios, piloto, aprovação regulatória.	Volatilidade difícil de estimar. Não duplicar com DCF que já embute a flexibilidade.
Simulação (Monte Carlo)	Troca valores únicos por distribuições e devolve uma faixa de resultados.	O cliente precisa enxergar risco, não só um valor.	Sem dados, só repete a opinião de quem desenhou as faixas.

Regra de bolso por maturidade

- **Estágio inicial:** o custo serve de referência de investimento e as opções reais ajudam a pensar etapas.

- **Estágio intermediário:** mercado e scoring qualitativo ganham força, porque há mais negociações e comparáveis.
- **Estágio avançado:** a renda se sustenta em projeções, e o mercado e o custo funcionam como conferência.

É uma orientação, não uma regra legal. Maturidade, proteção, contrato e dados disponíveis decidem a escolha em cada caso.

05 Dois exemplos numéricos

Exemplos autorais e ilustrativos, com números fictícios. Servem para mostrar o efeito das premissas, não para indicar taxas de mercado.

Exemplo A: royalty evitado (Relief from Royalty)

Pergunta: se a empresa não fosse titular, quanto pagaria para licenciar um uso equivalente? O valor é a soma, a valor presente, dos royalties que ela deixa de pagar.

Premissas: receita de 100 no ano 1, crescimento de 2% ao ano, 5 anos, royalty de 5%, imposto de 25%, desconto de 10% ao ano sobre o fluxo após imposto.

Ano	Receita	Royalty após imposto	Valor presente
1	100,00	3,750	3,409
2	102,00	3,825	3,161
3	104,04	3,901	2,931
4	106,12	3,980	2,718
5	108,24	4,059	2,520
Valor			14,74

- Se o royalty fosse 4% em vez de 5%, o valor cairia 20%, para 11,79. A taxa de royalty é a premissa mais frágil.
- Fluxo no meio do ano em vez de no fim: 15,46 (+4,9%). A convenção de tempo também muda o resultado.
- Sem contratos de licença reais para comparar, o resultado é elegante e frágil.

Exemplo B: risco por fase (rNPV)

Projeto em três fases, desconto de 10% ao ano. Custo 2 hoje. Custo 3 no ano 1, se a fase 1 der certo (60%). Custo 5 no ano 2, se a fase 2 der certo (50%). Se o mercado responder (70%), royalties de 8 por ano nos anos 3 a 8 (valor presente de 28,80).

Caso	Valor
Valor presente líquido sem ajuste de risco	19,94
rNPV (60% / 50% / 70%)	1,17
Fase 1 com 50% de chance	0,64
Mercado com 50% de chance	-0,56
Mercado com 90% de chance	2,90

A chance de chegar ao fim é 0,6 x 0,5 x 0,7 = 21%. O valor sem ajuste é cerca de 17 vezes o rNPV. Subir apenas a taxa de desconto não reproduz esse efeito. Com mercado a 50%, o valor fica negativo: é isso que decide se vale financiar.

> **Leitura executiva**
> Mostre ao cliente a tabela de probabilidades com a fonte de cada uma. Separe risco técnico, jurídico e de mercado. Use a sensibilidade para dizer qual fase vale validar primeiro.

06 Da valoração à negociação

O número só vale na mesa se o contrato disser o que está sendo vendido.

- **Instrumento altera o objeto.** Licença mantém a titularidade e troca acesso delimitado (prazo, território, campo de uso, exclusividade). Cessão transfere o direito. Não compare propostas sem normalizar esses pontos.
- **Arquitetura de remuneração.** Pagamento inicial reduz a exposição do titular. Royalties capturam a escala, mas exigem base de cálculo clara e auditoria. Marcos de desenvolvimento deslocam parte do risco técnico ou regulatório.
- **Obrigações que valem dinheiro.** Investimento mínimo, metas de desenvolvimento, relatório de vendas, proteção do segredo, sublicenciamento e consequências se o parceiro engavetar a tecnologia. Uma taxa alta sem metas nem capacidade de execução não compensa.
- **Faixa, não palpite.** Construa uma faixa para cada parte e registre quais variáveis movem os extremos. Com a forma jurídica padronizada (por exemplo, as minutas da AGU para ICTs), a conversa fica no que realmente varia: risco, acesso e remuneração.
- **Cuidado com a cessão.** Na cessão, o titular troca fluxos futuros por um pagamento único. Avalie o potencial de crescimento nas mãos do comprador antes de fixar o preço.

07 Armadilhas que derrubam um laudo

Armadilha	Como evitar
Somar rotas de benefício sem coerência (lucro de exploração + royalties da mesma venda).	Escolher cenários mutuamente coerentes e identificar quem suporta o investimento.
Aplicar a "regra dos 25%" do lucro sem separar o que é da PI.	Usar só como teste de ordem de grandeza. Exemplo: com lucro de 80, a regra pura dá royalty de 20 (5% da receita de 400). Se só 40% do lucro vem da patente, cai para 8 (2%). Omitir a atribuição multiplica a taxa por 2,5.
Tirar média entre mercado e renda quando divergem muito.	Investigar as premissas de cada método antes de ponderar.
Dupla contagem de risco (probabilidade no fluxo e prêmio no desconto sem justificar).	Documentar onde cada risco entra.
Transpor regra tributária de outro país sem verificação.	Checar o tratamento tributário local com especialista.
Falsa precisão: cifra única com cotitularidade ou manutenção pendente.	Resolver a auditoria da PI antes de calcular. Entregar faixa.
Tratar "patente concedida" como "inovação adotada".	Verificar demanda, alternativas e capacidade de execução.

08 Checklist: o dossiê mínimo antes de pedir (ou aceitar) um preço

- ☐ Cadeia de titularidade e cotitulares.
- ☐ Status e prazo restante da proteção, por país.
- ☐ Problema resolvido, produto, cliente e alternativas.
- ☐ Estágio de maturidade tecnológica e investimentos necessários para escalar.
- ☐ Quem pode explorar e quais ativos complementares são necessários.
- ☐ Instrumento visado (licença, cessão, parceria) e opções de remuneração.
- ☐ Contratos comparáveis reais e a fonte de cada percentual.
- ☐ Premissas de receita, custo, desconto e horizonte, com a origem de cada uma.
- ☐ Sensibilidade: o que muda se a premissa mais frágil estiver errada.
- ☐ Decisão que depende da valoração e o prazo para tomá-la.

09 Fontes públicas para aprofundar

INPI, e-book de valoração
https://www.gov.br/inpi/pt-br/inpi-data/valor-economico-e-gestao-estrategica-da-pi/valorando-a-pi

OMPI, guia de valoração para profissionais de transferência de tecnologia
https://www.wipo.int/web-publications/intellectual-property-valuation-basics-for-technology-transfer-professionals/en/index.html

OMPI, método de renda
https://www.wipo.int/web-publications/intellectual-property-valuation-basics-for-technology-transfer-professionals/en/6-the-income-approach.html

OMPI, opções reais
https://www.wipo.int/web-publications/intellectual-property-valuation-basics-for-technology-transfer-professionals/en/7-the-real-options-method.html

OMPI, simulação de Monte Carlo
https://www.wipo.int/web-publications/intellectual-property-valuation-basics-for-technology-transfer-professionals/en/8-monte-carlo-simulation.html

> **Quer aplicar isso no seu caso?**
>
> Valoração, negociação de licenciamento e estratégia de PI para empresas, ICTs e startups. Conheça mais em paulocoutinho.pro.br.

Aviso: este resumo é uma síntese própria para fins informativos. Não reproduz material protegido do curso e não substitui parecer jurídico, contábil ou financeiro. Os exemplos numéricos são fictícios. Taxas, tributos e regras contratuais devem ser verificados para cada caso real.