

**INOVA UP**  
Edição Laranja



**Transferência de Tecnologia**



# **Gestão Estratégica e Valoração de Ativos de Propriedade Intelectual**

*Material para discussão*

**Manaus – Junho de 2019**

## Sobre o Palestrante



Daniel Elói é sócio fundador da PRIS. Desde 2007, desenvolve pesquisas, lidera projetos e ministra cursos relacionados à valoração de tecnologias, apoio à gestão estratégica de Propriedade Intelectual, análise de investimento em projetos de grande porte e desenvolvimento de software.

Graduado e mestre em Engenharia de Produção pela UFMG, aprimorou suas habilidades empreendedoras no Babson College e na Stanford University, nos EUA.

# Sobre a Pris

---

## Atuação em Propriedade Intelectual

### CONSULTORIA & TREINAMENTOS

- Consultorias & treinamentos em valoração de PI & Tecnologias
- Consultoria em gestão estratégica-financeira de PI

### SOFTWARES E SERVIÇOS DIGITAIS

- API para protocolar pedidos no site do INPI
- Gestão & monitoramento de domínios



# Quem confia no nosso trabalho



**Para que valorar um  
ativo de PI?**

---

# Aplicações da Valoração

## Transações

Aquisição ou venda de tecnologias, licenciamento de tecnologias ou patentes, compartilhamento de Propriedade Intelectual

## Contábil & Fiscal & Legal & Garantias

Contabilização da PI, apresentação dos resultados ao mercado e benefícios fiscais

## Tomada de decisão

**interna**  
Decisões de P&D e decisões sobre o Portfólio de Patentes

## EXEMPLO PARA DISCUSSÃO

Um gestor de transferência de tecnologia de uma grande instituição de pesquisa recebe uma tecnologia desenvolvida internamente. De acordo com os pesquisadores e outros profissionais, a tecnologia tem grande potencial, por isso eles solicitam que a tecnologia seja valorada para que seja oferecida ao mercado.

Como gestor do processo de transferência de tecnologia, quais os próximos passos que você sugeriria?

**Então, qual o  
momento certo de  
valorar?**

---

# Contexto de Transferência de Tecnologias

---

- Uma patente não possui um valor “absoluto”, mas um valor dentro de um contexto (seja a própria aplicação no negócio da empresa, seja no negócio das empresas A, B ou C)
- Existem diversos métodos de valoração de PI e todos eles têm suas vantagens e limitações, e nenhum deles é apropriado para todos os casos

## Qual a Diferença Entre Preço e Valor?

# Preço X Valor

---

“Preço é o que você paga,  
valor é o que você recebe”  
**Warren Buffet**

Fonte: <https://www.forbes.com/sites/forbesfinancecouncil/2018/01/04/the-important-differences-between-price-and-value/#c6a76174237b>

# Preço X Valor

---

Em outras palavras, o preço é uma variável arbitrária, enquanto o valor é uma variável intrínseca.



O preço é uma variável de decisão.

O valor percebido pelos “clientes” depende do benefício por ele obtido.

Se o valor percebido é maior do que o preço, o produto provavelmente será vendido.

Caso contrário, possivelmente não será vendido.

**Do que depende o valor  
de um ativo de PI?**

---

## A Valoração Econômica se dá Pela Análise de Três Dimensões: *Payoff*, Necessidade de Investimento e Incertezas



**O que Vale mais, uma  
Tecnologia Protegida  
por Patente ou Uma  
não Protegida?**

---

**Quais os  
Objetivos de se  
Proteger um Ativo  
de PI?**

---

# O Valor Que Da Proteção Depende Do Seu Propósito

## Objetivo da Patente

## Como gera valor

- 1. Vantagem competitiva sobre os competidores** ➤ Gera valor garantindo que apenas a empresa proprietária possa explorar a tecnologia, a qual gera diferencial competitivo
- 2. Liberdade de operação** ➤ **Evita passivo legal pela utilização de tecnologia de terceiros**
- 3. Melhoria de indicadores** ➤ Gera valor indiretamente, melhorando as condições competitivas da instituição
- 4. Retorno fiscal (Lei do Bem)** ➤ Dispêndios com P&D podem ser utilizados para obtenção de benefícios fiscais e, caso o projeto tenha uma patente concedida, esse benefício pode ser aumentado em 20%
- 5. Bloqueio de concorrentes** ➤ Gera valor impedindo que concorrentes tenham acesso a tecnologia, atrapalhando seu desenvolvimento
- 6. Licenciamento e cessão** ➤ Cria a oportunidade de geração de valor através da Transferência de Tecnologia
- 7. Criação de oportunidades para negócios / pesquisas futuras** ➤ Gera valor criando opções de investimento futuro (não gera valor financeiro imediato)

# O Valor Que Da Proteção Depende Do Seu Propósito

## Objetivo da Patente

1. Vantagem competitiva sobre os competidores
2. Liberdade de operação
3. Melhoria de indicadores
4. Retorno fiscal (Lei do Bem)
5. Bloqueio de concorrentes
6. Licenciamento e cessão
7. Criação de oportunidades para negócios / pesquisas futuras



Ter a proteção é sempre benéfico?

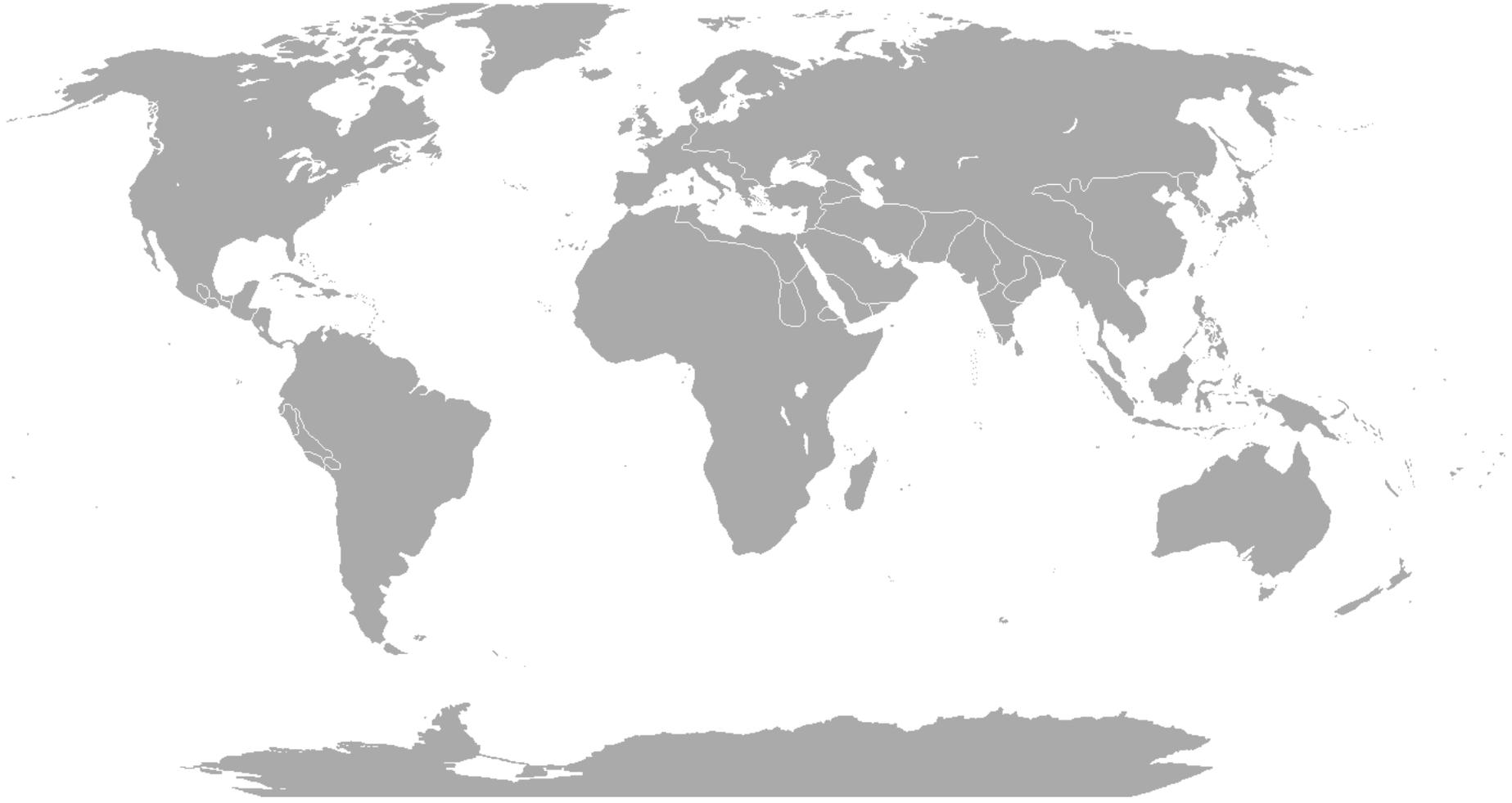
# Exemplos de alternativas à proteção por patentes

## Objetivo da Patente

## Possível alternativa

- |   |  |
|---|--|
| 1. Vantagem competitiva sobre os competidores                 | ▶ Segredo Industrial                   |
| 2. Liberdade de operação                                      | ▶ Publicação, abandono da patente após |
| 3. Melhoria de indicadores                                    | ▶ Publicações                          |
| 4. Retorno fiscal (Lei do Bem)                                | ▶ -                                    |
| 5. Bloqueio de concorrentes                                   | ▶ Contratos                            |
| 6. Licenciamento e cessão                                     | ▶ Contratos                            |
| 7. Criação de oportunidades para negócios / pesquisas futuras | ▶ Segredo Industrial                   |

# Onde devo Proteger meu Ativo?





## Onde devo Proteger meu Ativo?

- O sistema de patentes é ainda um sistema territorial, ou seja, para obter a proteção num determinado país, deve-se obter a patente naquele país
- É preciso decidir onde realmente é necessário proteger determinada ativo, já que os custos de depósito e manutenção normalmente são altos

A escolha do local depende do objetivo da proteção em cada país

# **Graus de Maturidade em Gestão de PI**

---

# Gestão de PI

Organizações têm priorizado atividades operacionais em detrimento de atividades estratégicas

## Atividades operacionais

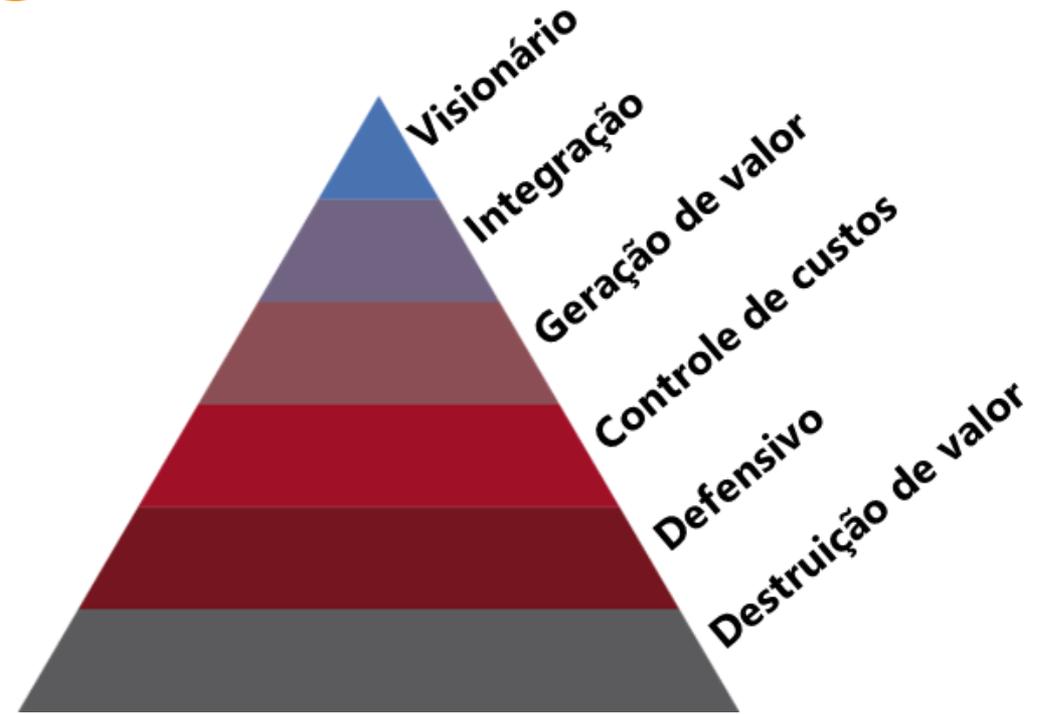
- ✓ Atendimento à prazos
- ✓ Boa redação de patentes
- ✓ Boa busca de patentes
- ✓ Condução de processos de infração

## Atividades estratégicas

- ✗ Análise de patenteabilidade (custo x benefício x estratégia)
- ✗ Gestão do portfólio
- ✗ Licenciamento de tecnologias
- ✗ Exploração interna de tecnologias patenteadas

Nesta abordagem, a área de PI se posiciona como uma **geradora de custos** e não como uma **fonte de valor**

# Pirâmide de maturidade na gestão de PI



Fontes: Edison in the Boardroom:  
How Leading Companies Realize  
Value from Their Intellectual Assets  
/ Ascending the Intellectual Property  
Management Pyramid

# Pirâmide de maturidade na gestão de PI



**Nível de destruição de valor:** A ausência total da proteção para a Propriedade Intelectual gerada pode ter um efeito de destruição do valor criado com esses ativos.

**Nível defensivo:** Empresas nesse nível utilizam PI apenas para propósitos defensivos. O objetivo é proteger as próprias inovações para garantir liberdade de operação, além de obter mais ativos de PI. Os custos do portfólio nesse caso tendem a ser altos, pois tudo é protegido.

**Nível de controle de custos:** Empresas nesse nível ainda têm uma abordagem defensiva, mas estão mais focadas em encontrar formas de obter proteção enquanto simultaneamente minimizam os custos de criação e manutenção da PI.

**Nível de geração de valor:** Empresas atingem esse nível uma vez que começam a licenciar seus ativos de PI ou a usá-los para suportar os negócios da companhia.

**Nível de integração:** Nesse nível as unidade de negócio da empresa dominaram o poder de usar PI para uma variedade de papéis de negócio. Os usos de PI para os negócios se tornam integrados a toda atividade comercial da empresa.

**Nível visionário:** Nesse nível de gestão, empresas utilizam PI para criar mais valor estratégico, tendo um visão de longo prazo do papel da empresa no setor que atua.

# Quais as Abordagens de Valoração Existentes?

---

# Tipos Transação X Valoração



## Contrato de cessão:

Transferência de titularidade do direito de propriedade intelectual.



## Contrato de licenciamento:

Licenciamento do Uso do Direito de Propriedade Intelectual de forma exclusiva ou não, através do pagamento de *royalties*. Licenciar uma patente é permitir que ela seja explorada, sem deixar que seu inventor ou titular percam seus direitos.

## Metodologias No Contexto de Cessão

### Descrição

**Baseado em Custos**

O valor do ativo intangível é o valor dos investimentos já realizados no seu desenvolvimento ou criação (*sunk costs* ou custos afundados) ou no custo previsto de substituição

**Valoração por Múltiplos**

Valor de um ativo é estimado baseado no preço de ativos comparáveis no que diz respeito a tipo de negócio, lucros, geração de caixa, valor contábil, vendas, entre outros

**Fluxo de Caixa Descontado (FCD)**

Valor de um ativo reflete o valor presente dos fluxos de caixa futuros gerados pelo mesmo, descontados por uma taxa que reflita o risco do ativo

**Teoria de Opções Reais**

Método de valoração que utiliza adaptações dos modelos de precificação de opções financeiras para valorar ativos que possuam opções gerenciais (com flexibilidade)

# PENSANDO EM VALORAÇÃO ECONÔMICA, A ABORDAGEM DE CUSTOS PODE SER APLICADA NO CONTEXTO DE SUBSTITUIÇÃO

## VALORAÇÃO POR CUSTOS

### Custos passados

- Considera o valor dos investimentos já feitos como valor do ativo

### Custos evitados

- Considera o valor dos custos que seriam incorridos para se obter (ou desenvolver) o ativo como valor econômico

### Limitações

- Desconsidera diversos fatores, destacando:
  - Benefício econômico do ativo
  - Risco do ativo
  - Valor do dinheiro no tempo

### Utilização

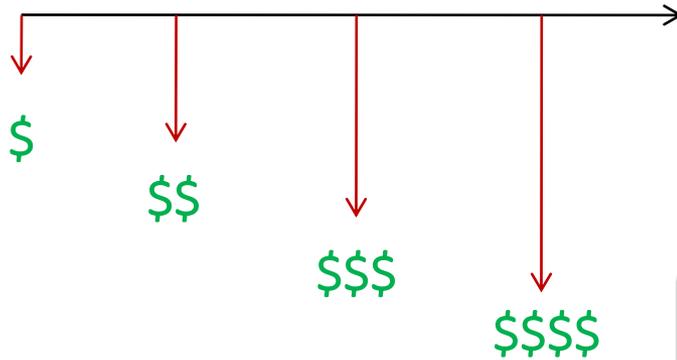
- Decisões de aquisição de ativos que não possuem exclusividade (podem ser replicados)
- Contabilização de ativos intangíveis desenvolvidos internamente

# O INVESTIMENTO EM PROJETO DE P&D QUE NÃO CHEGA AO MERCADO ILUSTRA ALGUMAS LIMITAÇÕES DA ABORDAGEM POR CUSTOS

Qual o Valor das tecnologias seguindo a lógica do valor investido?



Projeto A

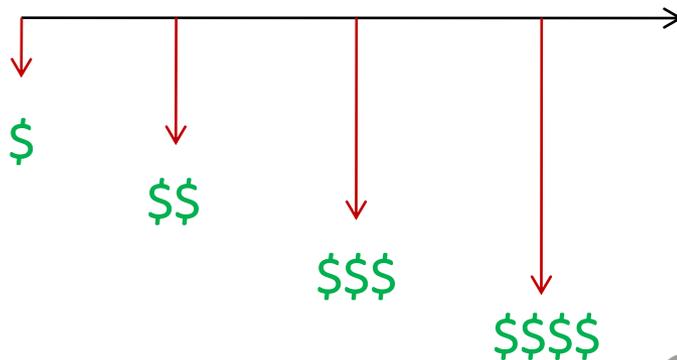


Tecnologia chega ao mercado?



Possuem o mesmo valor?

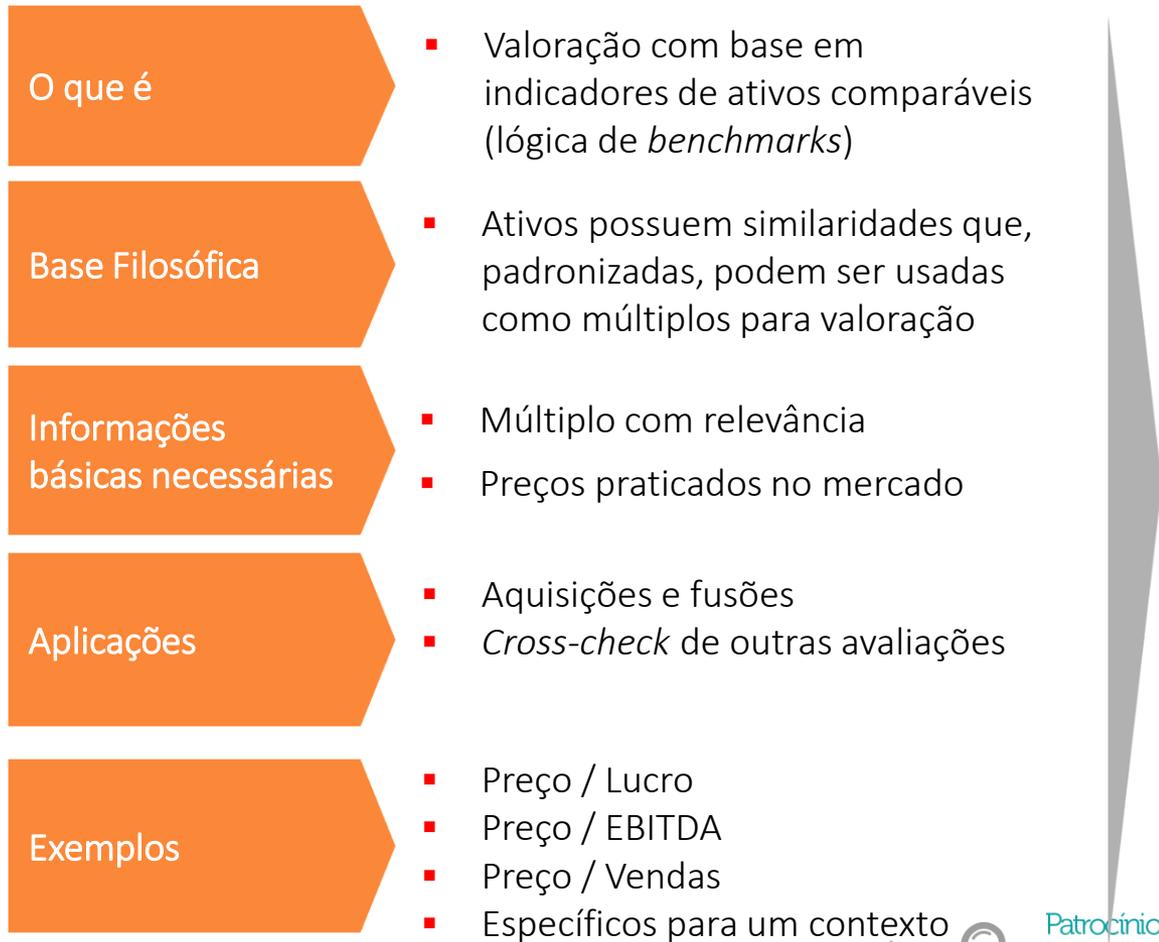
Tecnologia chega ao mercado?



Projeto B

# A VALORAÇÃO POR MÚLTIPLOS COMPARA O VALOR DE UM ATIVO AO VALOR DE ATIVOS SIMILARES/COMPARÁVEIS NO MERCADO (LÓGICA DE BENCHMARKS)

Valoração pelo método dos Múltiplos



## Fórmula Básica

$$\text{Índice AB} = \frac{\text{Indicador referência A}}{\text{Indicador referência B}}$$

$$\text{Valor} = \text{Índice AB} \times \text{Indicador B Empresa}$$

## Valoração por múltiplos de empresas similares utilizando o múltiplo de EBITDA

A “Empresa Y” atua no mesmo mercado que as empresas A, B e C, que foram negociadas nos últimos 2 anos. Seu EBITDA no último ano foi de \$800.

Qual o valor da “Empresa Y”?

Empresa	EBITDA no momento da venda	Preço de venda	Múltiplo “Preço/EBITDA”
A	\$1.500	\$6.100	4,06
B	\$1.200	\$4.500	3,75
C	\$500	\$2.200	4,40

## Valoração pelo método dos Múltiplos

### Pontos favoráveis

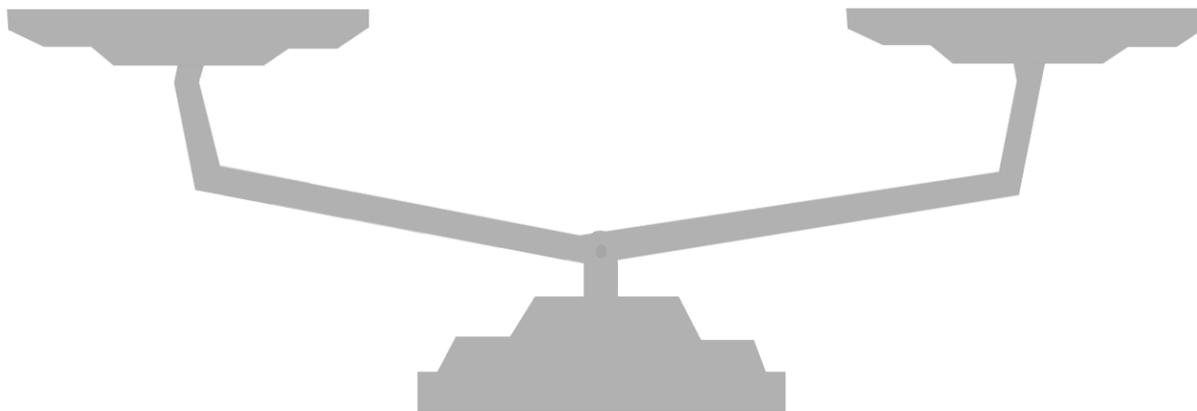
---

- Facilidade de utilização
- Baseada em poucas premissas
- Facilidade de compreensão
- Reflete bem a situação de aquecimento ou desaquecimento do mercado
- Importante *crosscheck* de outras metodologias de valoração

### Pontos desfavoráveis

---

- Análises podem desconsiderar riscos e potencialidades do ativo
- Possibilidade de super(sub)estimativas de valor graças à situação do mercado (ex. da bolha da internet)
- Dificuldade de obtenção de informações passíveis de comparação no contexto de tecnologias





## Valoração Econômica

- Representa o benefício futuro do ativo intangível e/ou seu valor de mercado

## Pergunta fundamental

- Como o ativo intangível gera /vai gerar valor?

## Objetivo da Valoração

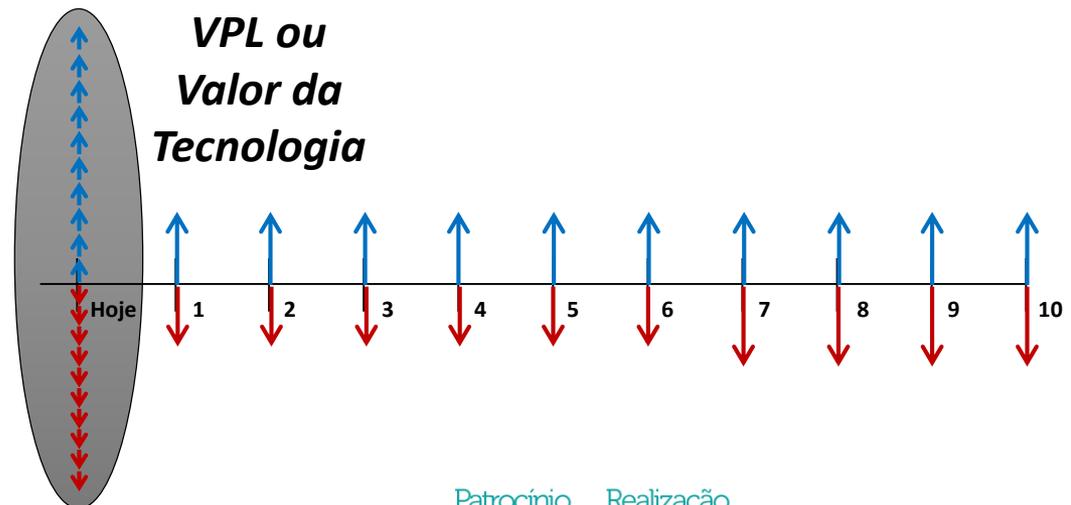
- Medir / refletir este potencial de geração de valor

# NO FCD, O VALOR DA TECNOLOGIA É DADO PELO VALOR PROJETADO DO FLUXO DE CAIXA DESCONTADO A UMA TAXA QUE REFLETE O RISCO DO PROJETO

Valoração pelo método de Fluxo de Caixa Descontado

- O Valor Presente é o valor gerado a cada ano descontado por uma taxa de desconto
- A taxa de desconto representa 2 efeitos:
  - O valor do dinheiro no tempo (juros)
  - Riscos de que o fluxo de caixa não se realize

$$VPL = \sum_{t=0}^n \frac{FC_t}{(1+i)^t}$$



Patrocínio

Realização



MINISTÉRIO DA  
CIÊNCIA, TECNOLOGIA,  
INOVAÇÕES E COMUNICAÇÕES



## ESTIMATIVA DO FLUXO DE CAIXA DURANTE A FASE OPERACIONAL



*Determinar o fluxo de caixa durante a fase operacional geralmente é um desafio*

- No exercício anterior: “R\$ 600 mil / ano”

Algumas variáveis a serem avaliadas para determinar o resultado operacional

- Volume de vendas
- Preço unitário
- Custo unitário
- Custos logísticos
- Despesas administrativas
- Despesas de vendas
- Outras despesas indiretas
- Impostos

Fontes de informação

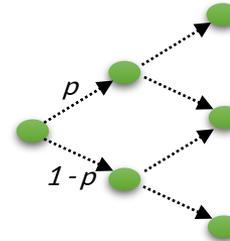
- Especialistas no processo/tecnologia
- Dados de processos similares
- Estudos setoriais
- Estudos / Análise de mercado

# COMO INSERIR INCERTEZAS NA VALORAÇÃO POR FCD?

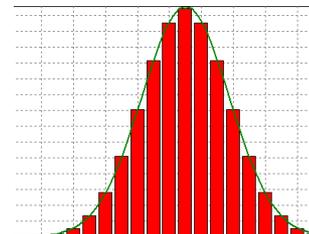
1) *Indiretamente*: Aumentar a taxa de desconto

2) *Diretamente*: levantar os possíveis “resultados” das incertezas e atribuir probabilidade a cada resultado

– Árvores de incertezas



– Simulação de Monte Carlo



## Fluxo de Caixa Descontado

### Pontos favoráveis

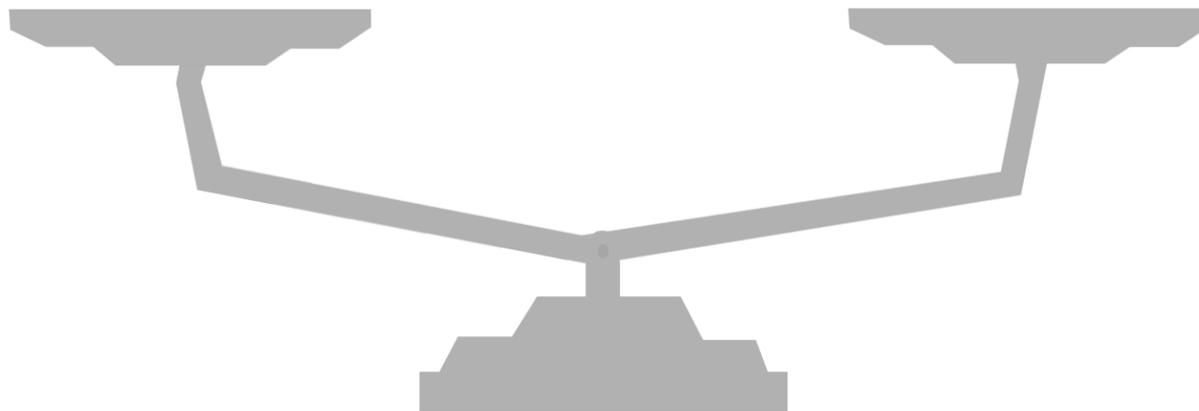
---

- Facilidade de Utilização
- Método intuitivo e amplamente conhecido
- Resultados precisos para empresas com fluxos de caixa constantes
- Largamente utilizada por firmas de consultoria

### Pontos desfavoráveis

---

- Avalia sob a ótica “agora ou nunca”
- A flexibilidade gerencial não é avaliada
- Dificuldade para se determinar uma taxa de desconto adequada para refletir o risco



# A ABORDAGEM DE OPÇÕES REAIS TEM COMO DIFERENCIAL A VALORAÇÃO DA FLEXIBILIDADE GERENCIAL, FUNDAMENTAL EM AMBIENTES DE INCERTEZA.

## *Conceito*

- Inclui no cálculo do valor ações que podem ser tomadas pela gerência frente à resolução de incertezas (“flexibilidade gerencial”)
  - Exemplo: abandono de projeto de P&D de tecnologia devido à resultados ruins (incerteza técnica)

## *Aplicações*

- Ambientes de incerteza (p.ex., projetos de P&D, patentes, novas tecnologias, startups)
- Minas/reservas petrolíferas

# O EXEMPLO MOSTRA COMO EQUIPE DE GESTÃO PODE MAXIMIZAR O VALOR DO PROJETO AO FASEAR OS INVESTIMENTOS PARA RESPONDER ÀS INCERTEZAS.

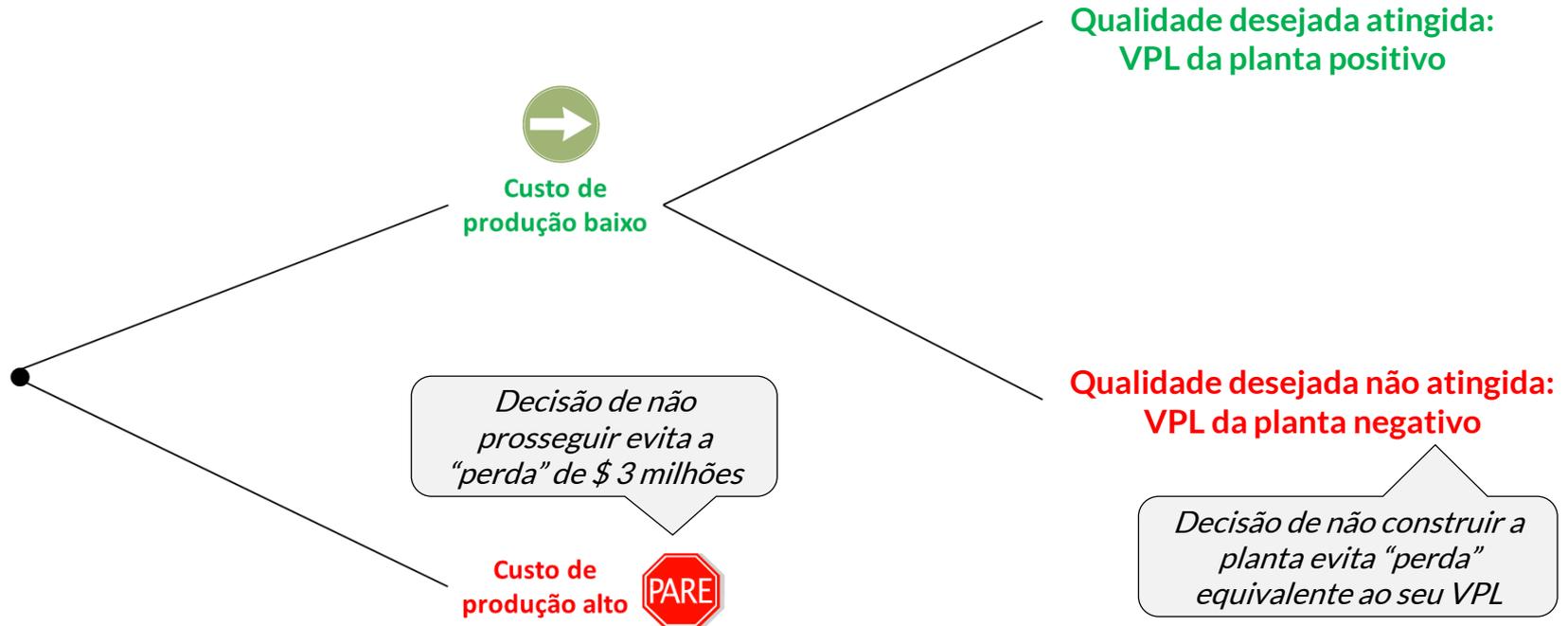
**1º milestone:**  
Investir \$ 1,5 milhão  
na 1ª etapa de  
desenvolvimento?

**1ª Etapa de  
Desenvolvimento**

**2º milestone:**  
Investir \$ 3,0 milhões  
na 2ª etapa de  
desenvolvimento?

**2ª Etapa de  
Desenvolvimento**

**3º milestone:**  
Investir na planta  
comercial?



Patrocínio

Realização



# EXISTEM DIVERSOS TIPOS DE OPÇÕES GERENCIAIS, AS QUAIS DEVEM SER MAPEADAS DURANTE A ANÁLISE DO VALOR DE UM ATIVO

## TIPOS DE OPÇÃO (NÃO EXAUSTIVO)

## EXEMPLO ILUSTRATIVO

**Opções de abandono**

• Exercida em caso de piora do cenário

- Empresa pode abandonar um projeto de P&D caso o resultado de uma fase de pesquisa seja insatisfatório

**Opção de adiar o investimento**

• Ocorre caso haja perspectiva de melhora do cenário

- Adiar a construção de uma refinaria aguardando o anúncio de uma decisão governamental ou jurídica

**Opção de expansão**

• Empresa se prepara para possíveis expansões que ocorrerão de acordo com a situação do mercado

- Construção de uma planta demonstrativa de determinada tecnologia
- Em caso de sucesso, opta-se pela construção em escala comercial

Patrocínio Realização

## Opções Reais

### Pontos favoráveis

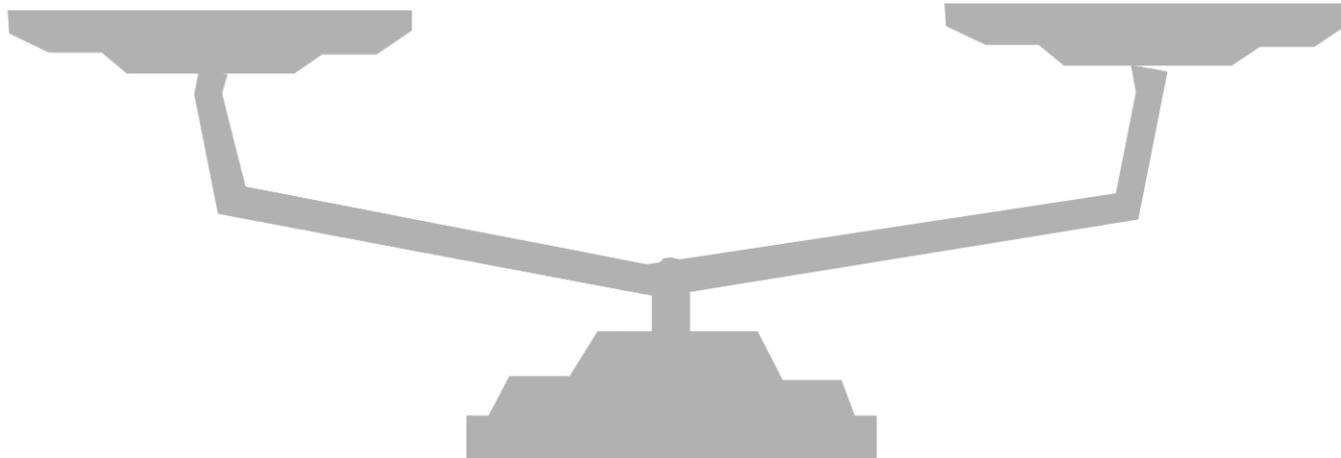
---

- Considera opções gerenciais (p.ex., abandonar, expandir, adiar)
- Considera capital investido parcialmente comprometido
- Considera vários cenários de acordo com “probabilidades”
- Auxilia a tomada de decisão por parte da gestão (muda a forma de pensar e esclarece alternativas gerenciais)

### Pontos desfavoráveis

---

- Análise mais complexa e demorada que as demais metodologias
- Desafios em relação ao levantamento de alguns inputs: probabilidades, retorno, dentre outros
- Desafios em se fazer compreender o racional da análise (ainda pouco conhecida/utilizada por tomadores de decisão)



# Metodologias No Contexto de Licenciamento-royalties

## Descrição

### Padrões do setor

Se baseia em referências de mercado, podendo incluir padrões por setor (paradigmas), negociações comparáveis ou *rankings* e *ratings*

### Regra dos 25%

O benefício (aumento de receita ou redução de custo) do licenciamento é repartido seguindo 25% para o detentor da patente e 75% para o licenciado

### Lucro excedente

Para uma dada taxa de retorno esperada para o licenciado é calculado um valor de *royalties* que zere o Fluxo de Caixa previsto com a utilização da tecnologia licenciada

### Análise dos aportes

Abordagem que considera não só os benefícios esperados pelo projeto, mas a participações das partes no projeto de P&D para o cálculo do valor justo de *royalties* a ser pago (pode utilizar conceitos de opções reais)

# METODOLOGIAS BASEADAS EM PADRÕES INDUSTRIAIS

Determina o valor dos Royalties usando Bases de Dados de transações anteriores

## 3 métodos de cálculo:

Negociações comparáveis

Busca-se uma transação semelhante a fim de usar os mesmos valores de royalties e/ou termos da negociação (similar à métrica de m<sup>2</sup> no mercado imobiliário)

Paradigmas

Uso de valores de royalties e de termos de negociações amplamente aceitos (similar à métrica de múltiplo de EBTIDA na valoração de empresas de determinado setor)

Rating/ Ranking

Identifica-se acordos comparáveis e os fatores que impactaram as transações a fim de pontuar e ranquear a negociação (escalas construídas empiricamente, de forma similar à escala de Beaufort, usada para medir a velocidade dos ventos)

Patrocínio

Realização



## REGRA DOS 25%

- Esta é uma regra usual/padrão em algumas indústrias para tratar a questão do licenciamento
- Nela, assume-se que 75% dos ganhos gerados pela tecnologia pertencem ao Licenciado e 25% ao Licenciante
- Isto porque a maior parcela das responsabilidades e dos riscos relacionados ao sucesso do negócio é assumida pelo Licenciado (e.g. investimento na instalação, vendas, etc.)
- Os ganhos podem ser calculados de duas formas, dependendo do tipo de benefício da tecnologia:

Redução de  
Custos

$$\text{Royalties} = 25\% \times \frac{\text{Custos Economizados}}{\text{Receita}}$$

Novos Lucros

$$\text{Royalties} = 25\% \times \frac{\text{Lucro Operacional}}{\text{Receita}}$$

Patrocínio

Realização



MINISTÉRIO DA  
CIÊNCIA, TECNOLOGIA,  
INOVAÇÕES E COMUNICAÇÕES



## EXEMPLO PARA DISCUSSÃO

Uma tecnologia promete uma redução de custos operacionais na ordem de 10% em determinado processo de uma empresa.

Os custos operacionais, por sua vez, representam cerca de 60% das receita gerada pelo produto.

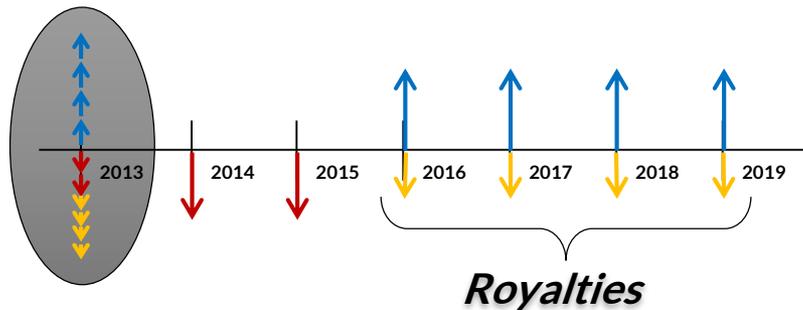
a) Usando a regra dos 25%, qual o valor de royalties a ser cobrado pelo licenciamento desta tecnologia?

## METODOLOGIAS DO LUCRO EXCEDENTE

- Metodologia que utiliza o conceito de Fluxo de Caixa Descontado para medir os ganhos gerados pela tecnologia licenciada para as partes
- O retorno do Licenciado gerado pelo uso da tecnologia é representado pela taxa de desconto  $r$  (negociada de antemão entre as partes)
- O retorno do Licenciante é igual ao VPL do FCD descontado à taxa  $r$  negociada



$VPL_{licenciado} = 0$  à taxa  
de desconto negociada



*Em outras palavras, os Royalties pagos pelo Licenciado são aqueles que zeram o seu VPL à taxa de desconto “ $r$ ”*

Patrocínio

Realização

## ANÁLISE DO VALOR DO PROJETO E DOS APORTES

Na metodologia é assumido que as partes são “sócias” no negócio de exploração da patente

1. A Universidade aportando a patente
2. A outra parte aportando recursos de P&D (se necessário) e de startup comercial do negócio

A participação de cada parte na “sociedade” é definida pelo VPL do projeto e o valor dos aportes

O Valor dos *royalties* é definido a partir da participação das empresas no “negócio” e da margem líquida do produto

### Reflexão sobre o modelo:

Assim como no modelo anterior, esta abordagem é útil para o licenciamento de patentes a fornecedores, já que exige um trabalho a 4 mãos para o desenvolvimento da análise. Ela é especialmente útil para os casos em que há a necessidade de investimento em P&D para a comercialização do Produto ou serviço

Patrocínio

Realização



# Metodologias no Contexto De Cessão

Métodos	Benefícios	Limitações	Aplicável?
<b>Custo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Abordagem simples e direta</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Desconsidera o valor futuro do negócio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Para fins de contabilização ou substituição</li> </ul> <div style="border: 2px solid green; border-radius: 20px; padding: 10px; margin-top: 10px;"> <p style="text-align: center; color: green; font-weight: bold; font-size: 1.2em;">SIM</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Com limitações em relação à disponibilidade de informações</li> <li>Com limitações técnicas quando há grande incerteza</li> <li>Com limitações técnicas quanto ao custo/esforço de análise</li> </ul> </div>
<b>Múltiplos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Valora de forma direta</li> <li>Ideal para valorar alguns ativos comparáveis (p.ex., Imóveis)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Dificuldade de se encontrar informações de mercado</li> </ul>	
<b>FCD</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Método tradicional e conhecido</li> <li>Relativa facilidade de aplicação e adequação</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Despreza a flexibilidade</li> <li>Utiliza a taxa de desconto para representar o risco</li> </ul>	
<b>Opções Reais</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Considera a flexibilidade gerencial</li> <li>Considera a incerteza diretamente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Maior complexidade e esforço de análise</li> <li>Desconhecido por alguns tomadores de decisão</li> </ul>	

# Metodologias no Contexto De Cessão

Métodos

Benefícios

Limitações

Aplicável?

**Padrões Industriais**

- Valora de forma direta ou indireta baseada em poucas premissas

- Dificuldade moderada de se encontrar informações de mercado

**SIM**

**Regra dos 25%**

- Baseada em poucas premissas
- Considera o benefício do licenciamento

- Possível desafio de estimar benefício do licenciamento
- Possível desequilíbrio (25%)

- Com limitações em relação à disponibilidade de informações
- Com limitações em relação à disponibilidade de informações
- Limitado pelo grau de transparência entre as partes
- Com limitações técnicas quanto ao custo/esforço de análise

**Lucro excedente**

- Utiliza os conceitos de FCD
- Negociação gira em torno da taxa de retorno exigida pelo licenciado

- Depende do levantamento de informações conjunto (à 4 mãos)

**Análise dos Aportes**

- Considera o valor econômico do licenciamento e a participação das partes no desenvolvimento

- Maior complexidade e esforço de análise
- Necessidade de levantamento conjunto de informações

# REFLEXÃO

Quais as principais diferenças das abordagens de valoração de tecnologia e das valorações do valor de royalties?

# PERGUNTAS

---

Contato:

---

**Daniel Elói**

daniel.eloi@pris.com.br

31 2526 6040

www.pris.com.br