

**VASCO STILWELL D'ANDRADE**Morais Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados  
Membro da LES - Licensing Executive Society

# Licenciamento de patentes: transformando I&D em valor acrescentado

**As empresas portuguesas estão a apostar cada vez mais na inovação como estratégia para ultrapassar os problemas de competitividade.**

Os dados estatísticos referentes ao último triénio evidenciam um crescimento progressivo no investimento em I&D e registos de patentes em Portugal, permitindo extrair a conclusão de que as empresas portuguesas estão a apostar cada vez mais na inovação como estratégia para ultrapassar os problemas de competitividade que enfrentam no mercado internacional. No entanto, e salvo raras exceções, verifica-se ainda uma dificuldade generalizada em dar o salto seguinte, ou seja, rentabilizar esses investimentos, convertendo a I&D em valor acrescentado.

Uma das principais explicações avançadas tem sido a natureza do tecido empresarial nacional, que é composto maioritariamente por PME's, as quais carecem de massa crítica para produzir e explorar as suas próprias tecnologias no exterior. Como contornar então este problema, atendendo ainda à relativa escassez de capital de risco disponível para ser injectado neste tipo de projectos?

Uma possível solução passará pelo licenciamento da tecnologia a outros que tenham mais

capacidade em colocá-la nos mercados visados. Uma licença de exploração não é nada mais do que uma autorização concedida pelo titular de um direito de propriedade intelectual a um terceiro para que este último beneficie do monopólio legal em troca do pagamento de contrapartidas (os denominados "royalties"). O recurso a este modelo de negócio possibilita assim uma exploração indirecta sem incorrer nos custos e riscos associados à produção e comercialização directa.

Não obstante o conceito subjacente a um licenciamento ser facilmente apreendido, a sua concretização em contrato reveste alguma complexidade. Atenção redobrada deverá ser

*“[a] protecção e licenciamento de patentes tem os seus riscos, mas pode ser o suficiente para catapultar uma empresa em frente”.*

dada, em particular, à definição do objecto do contrato e à forma que o mesmo terá de assumir (a lei portuguesa exige a redução do contrato a escrito, sob pena de invalidade). Aspectos relativos à exclusividade e ao âmbito territorial do acordo também são tipicamente focos de alguma discussão e convirá não descurar o método de calcular os royalties, bem como o tratamento fiscal destes. Por fim, ao redigir um acordo de licenciamento de patente importará não esquecer que em causa está um direito algo instável, sendo fundamental introduzir cláusulas de partilha de risco caso a patente, por alguma razão, venha a ser contestada ou caia inesperadamente no domínio público, deixando o licenciado de usufruir do exclusivo previsto.

Uma estratégia comercial baseada apenas na protecção e licenciamento de patentes tem os seus riscos, mas pode ser o suficiente para catapultar uma empresa em frente, porquanto permite canalizar receitas das licenças no desenvolvimento de novas invenções, criando uma espécie de ciclo em movimento contínuo. O percurso histórico da IBM, que possui hoje uma carteira de patentes superior a 40 mil, é ilustrativo dos benefícios que poderão advir de uma estratégia centrada em licenciamentos e deveria servir de case-study para muitas empresas portuguesas. ■

**DESTAQUE**  
**PROPRIEDADE**  
**INTELLECTUAL**

{DE}