

OS GANHOS ECONÔMICOS DIANTE DA PROPRIEDADE INTELECTUAL: RETORNO DO INVESTIMENTO À SOCIEDADE

Cristina M. Quintella
cristina@ufba.br
IQ/UFBA

Auristela Felix de Oliveira Teodoro
auristelafelix@ufba.br
FFC/UFBA

Resumo: O presente artigo tem como objetivo apresentar algumas possibilidades de ganhos econômicos diante da propriedade intelectual desenvolvida e a relevância dos mesmos para a sociedade. Salienta-se que os ganhos econômicos nutrem a continuidade do processo inventivo, de maneira a convergir o interesse dos inventores, das organizações, do mercado e do Estado sob a égide do interesse social, que deve prevalecer. Portanto, a sociedade precisa ter acesso às novas tecnologias desenvolvidas para, também, melhorar a qualidade de vida, e ainda, estabelecer que o desenvolvimento econômico esteja alinhado ao bem-estar sócio-ambiental. Neste estudo foram abordados diversos tipos de vantagens econômicas para o licenciador, quais sejam os royalties, royalties mínimos, royalties escalonados ou variáveis, pagamentos fixos, transferência de know-how, assistência técnica e as penalidades e indenizações concernentes. Pode-se concluir que os métodos e procedimentos explicitados não se sobrepõem, ao contrário demonstram que em todos há vantagens e desvantagens e que a tomada de decisões conjuntas, tende a aumentar o retorno por diminuir o risco do investimento, diante do conhecimento da tecnologia envolvida, do ambiente mercadológico, da transparência nas negociações e no cumprimento dos acordos pelos parceiros envolvidos.

Palavras Chave: Propriedade - Intelectual - Investimento - Sociedade -

1. INTRODUÇÃO

O presente estudo tem como objetivo apresentar algumas possibilidades de ganhos econômicos diante da propriedade intelectual desenvolvida e a relevância dos mesmos para a sociedade. Salienta-se que os ganhos econômicos nutrem à continuidade do processo inventivo, de maneira a convergir o interesse dos inventores, das organizações, do mercado e do Estado sob a égide do interesse social, que deve prevalecer. Portanto, a sociedade precisa ter acesso às novas tecnologias desenvolvidas tendo em vista melhor qualidade de vida, e ainda, estabelecer que o desenvolvimento econômico também necessário, esteja alinhado ao bem-estar sócio-ambiental.

Contudo, visando a perenidade deste ciclo de esforço inventivo à sociedade, também é imprescindível que haja o investimento e o reinvestimento à manutenção e o crescimento plataformas e estratégias de inovação, verificando-se, portanto, a relevância dos ganhos econômicos à retro alimentação deste processo e, conseqüentemente, a qualidade da pesquisa relacionada.

Os ganhos econômicos advêm usualmente de um reembolso que a sociedade proporciona aos investimentos realizados em seu benefício. No entanto, os geradores de tecnologia para melhorarem as condições da sociedade, nem sempre são os mesmos que usufruem dessa tecnologia.

Assim, é essencial que os desenvolvedores de tecnologia possam auferir ganhos econômicos para reinvestirem em novos desenvolvimentos que a sociedade precisa e irá utilizar.

Ao longo deste texto, a palavra tecnologia designará de modo genérico algo que se quer transferir. Pode ser um processo, método, formulação, protótipo, produto, etc., e pode ter um, ou, vários tipos de propriedade intelectual (PI) a ela associados, tais como patentes, *softwares*, marcas, desenho industrial, indicações geográficas, etc., enfim, ativos de PI. (QUINTELLA, 2006).

Para serem consideradas ativos, as PIs precisam promover prováveis benefícios econômicos futuros que serão obtidos ou controlados como resultado do invento. (SFAC nº 6, 1985).

Segundo Quintella (2012), um dos entraves à transferência de tecnologia (TT) para a sociedade dos produtos desenvolvidos e apropriados, seja por empresas, setor acadêmico, e, até por inventores independentes, são dúvidas do tipo: Como intensificar a TT e a comercialização? Como aumentar a qualidade? Como aumentar o retorno financeiro e econômico? Como melhorar a relação entre as partes?

A Figura 1 mostra um fluxograma das etapas relevantes para a gestão e comercialização de tecnologia. Observa-se que a etapa de valoração é crucial para a finalização da análise da tecnologia e deve ser realizada antes de se iniciar a negociação. Os modelos de valoração precisam fornecer dados plausíveis para o processo de entrada de uma nova tecnologia no mercado.

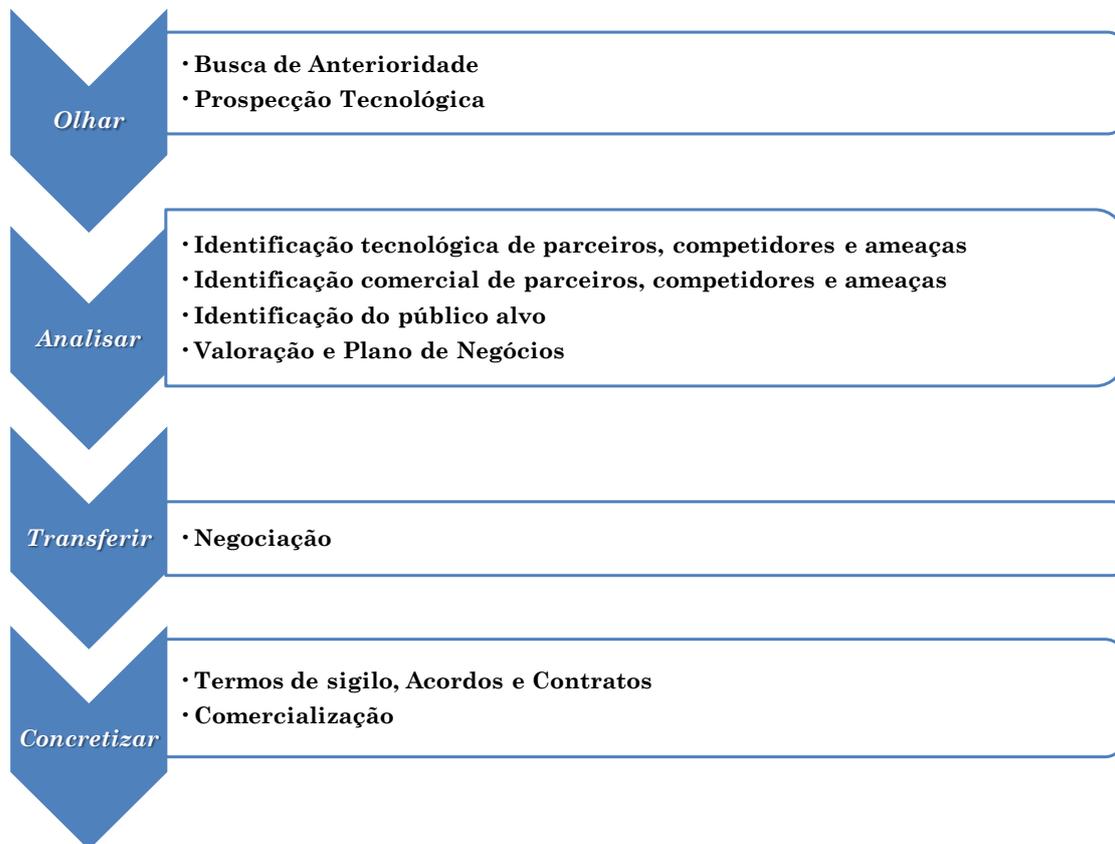


FIGURA 1 - FLUXOGRAMA DAS ETAPAS RELEVANTES PARA A GESTÃO E COMERCIALIZAÇÃO DE TECNOLOGIA.
 FONTE: QUINTELLA, 2011A.

2. AVALIAÇÕES PRELIMINARES QUALITATIVAS QUE AFETAM OS GANHOS ECONÔMICOS

Para a definição de quais ganhos econômicos devem ser tratados na negociação, é essencial avaliar com cuidado diversos fatores.

O primeiro e mais relevante é conhecer as políticas de PI e TT das organizações envolvidas na negociação. Alguns aspectos podem, inclusive, impedir que a negociação efetivamente comece. Por exemplo, se uma organização define que terá sempre direito a um percentual fixo de cotitularidade e a participação da organização no desenvolvimento dessa tecnologia foi inferior a esse percentual. Nestes casos, deve-se olhar com cuidado as possibilidades de compensação do capital social envolvido no desenvolvimento da tecnologia e, só após esta definição, será possível verificar se vale a pena ou não iniciar as negociações.

Em vários países e culturas que não têm tido miscigenação recente e, conseqüentemente, não têm vários pontos de vista complementares trazidos pelas diversas culturas, é muito comum confundir titulares (depositantes e/ou *applicants*) com os que detêm os direitos de licenciamento e de TT visando fabricação e comercialização. De fato, este pode se tornar um obstáculo muito sério se os negociadores não estabelecerem desde o início quem realmente detém os direitos. Os negociadores devem também averiguar se as outras partes têm em suas equipes de negociação alguns membros com esta visão inadequada devendo,



então, tomar as ações necessárias para evitar problemas futuros que prejudiquem as organizações licenciadoras e licenciadas pela visão de seus representantes.

Assim, se recomenda que, sempre que exista mais do que um titular numa solicitação de apropriação de PI, antes da inclusão dos demais cotitulares, seja firmado um termo contratual de direitos e deveres de cada parte e/ou partícipe.

Outro fator importante é definir se a PI (patentes, marcas, *softwares*, etc.) é de propriedade exclusiva das organizações envolvidas na negociação, ou se existem outras organizações que a detêm. Mesmo que sejam de propriedade exclusiva, pode acontecer que os direitos de definir o licenciamento tenham sido dados a outras organizações, sendo importante confirmar este aspecto.

Este levantamento deve também identificar parceiros, competidores e ameaças tecnológicas e/ou comerciais. Neste estágio podem ser convidadas mais organizações para a negociação, ou até negociar com outras entidades. Esta informação de "quem é quem" usualmente advém da prospecção tecnológica que deve ser focada e sistemática (QUINTELLA, 2010) (QUINTELLA 2011b). A originalidade da tecnologia deve ser muito bem investigada e serem definidos limites tanto para o licenciador como para o licenciado.

A etapa do desenvolvimento da tecnologia é um fator crucial para mensurar os potenciais gastos futuros antes que a tecnologia chegue ao mercado e comece a gerar vantagens econômicas. Usualmente, se classificam as tecnologias em escala de bancada, piloto, demonstração e comercial, sendo especialmente utilizadas estas nomenclaturas quando a tecnologia é um processo.

No estágio de bancada, a tecnologia é geralmente desenvolvida em laboratório, com capacidades muito menores do que as que serão necessárias para comercialização, e precisando, ainda, de ser testada em escala maior, sendo o risco de alto a médio.

No estágio de piloto, já ocorreu um aumento de escala e foram testadas, por exemplo, variáveis de processo como necessidade de manter a temperatura constante numa área grande, garantir a eficiência da mistura para que os reagentes estejam em contato, permitindo ocorrer a reação, uniformidade de deposição de material numa placa com ação fotovoltaica, um lote cabeça de linha de um equipamento, etc. No entanto, no estágio piloto ainda é necessário verificar qual o aumento de escala para que seja comercial. Após o piloto, terá que se otimizar o processo, ou verificar a conformidade e níveis de confiança, por exemplo, de um equipamento, rendimento de um processo, relação sinal ruído de sinais eletrônicos, entre outros.

No estágio de demonstração normalmente a organização mostra um processo, protótipo, planta, produto ou método, como se fosse seu mostruário para que possíveis compradores avaliem antes de adquirir a tecnologia. Aqui o risco é baixo e o preço da tecnologia é alto.

No estágio comercial, a tecnologia está pronta para ser repassada para o cliente final.

O valor econômico da tecnologia aumenta quando o estágio está mais próximo de ser comercial, já que nele a quantidade de aspectos técnicos duvidosos é muito menor do que nos outros estágios.

É possível que uma plataforma tecnológica tenha aplicação em vários campos tecnológicos, por exemplo, um composto surfactante que pode ser utilizado para fins medicinais, farmacêuticos, limpeza doméstica e/ou industrial, fins alimentares, transportar



fluidos, etc. Neste case deve-se definir com cuidado quais partes da tecnologia (reivindicações ou quais PIs do portfólio) estão sendo negociadas.

Os usos correlatos também devem estar previstos no termo contratual, pois é comum que, ao colocar uma tecnologia no mercado, se identifiquem uma série de usos correlatos não especificados nos documentos de PI como, por exemplo, o uso de um surfactante para reduzir a amplitude de ondulações de um tanque de transporte de fluidos líquidos podem não estar explicitamente descritos nas patentes e outros tipos de PIs da tecnologia.

O tipo de acordo exclusivo ou não exclusivo também influi no valor econômico e está intimamente ligado à estratégia de TT das organizações. No caso de ser exclusivo, o seu valor econômico deve ser mais alto e com penalidades caso a tecnologia não chegue ao mercado em um prazo a ser definido entre as organizações. No caso das Instituições Científicas e Tecnológicas (ICTs) brasileiras, deve-se olhar com atenção o arcabouço legal e verificar se é possível dar exclusividade e em que condições isso seria possível, por exemplo, Decreto nº 5.563 de 2005, Decreto nº 7.423 de 2010; Lei nº 12.651 de 2012 e Lei nº 12.651 de 2012, entre outros.

Os direitos de modificar e melhorar a tecnologia podem ou não ser concedidos. A decisão vai depender do estado da tecnologia. Se estiver nos estágios iniciais de sua maturidade, certamente estes direitos serão necessários. Uma possibilidade é conceder estes direitos mediante atas de reuniões assinadas por todas as organizações parceiras.

A limitação de responsabilidade dado o risco deve ser avaliada cuidadosamente para evitar que cada parceiro se sinta prejudicado durante o tempo de vigência do termo contratual. Aqui se recomenda parcimônia para que se ouça com atenção os parceiros, identifique-se exatamente qual o risco que estão prevendo e se encontrem soluções conjuntas que devem ser previstas também em termo contratual.

Finalmente, deve-se definir com muito cuidado os seguintes itens que serão as balizas da negociação (QUINTELLA, 2011a) (STL, 2006):

- O que eu quero e a outra parte tem?
- O que eu tenho que a outra parte precisa?
- O que é negociável?
- O que não é negociável?

3. POSSIBILIDADES DE GANHOS ECONÔMICOS

3.1 ROYALTIES

Esta palavra é comumente utilizada genericamente para englobar todos os modos de vantagens econômicas da PI (STL, 2006), especialmente se são ainda iniciantes em TT.

Aqui será utilizada para referir o percentual a ser pago pelo licenciado ao licenciador sobre a venda da tecnologia. Pode ser em relação ao valor bruto ou ao valor líquido.

O valor bruto é mais utilizado quando o licenciado tem dificuldade em auditar as contas do licenciado, sendo, portanto sobre a faturação bruta da tecnologia, e usualmente seu valor percentual é menor do que se fosse sobre o valor líquido.



Caso seja escolhido o valor líquido, recomenda-se que haja um consenso sobre quais serão os descontos do valor bruto para gerar a receita líquida, já que existem diversas formas de cálculo que mudam de acordo com a região, país, tipo de organização, etc.

Várias tabelas exemplificando os percentuais mais utilizados para *royalties* podem ser obtidas no Portal da Inovação da Rede NIT-NE (PORTAL, 2012; STL, 2006).

3.2 ROYALTIES MÍNIMOS

Usualmente, quando se licencia uma tecnologia, define-se um prazo para sua colocação no mercado e existe uma expectativa mínima de *royalties*.

Os *royalties* mínimos são aqueles pagos pelo licenciado ao licenciador quando a tecnologia não foi colocada no mercado no prazo previsto no termo contratual, ou quando a comercialização da tecnologia está rendendo *royalties* abaixo do patamar mínimo especificado no termo contratual.

O prazo para colocar no mercado deve ser definido conjuntamente e depende do estágio de desenvolvimento da tecnologia e das licenças a serem obtidas para sua fabricação e/ou comercialização.

O patamar mínimo de *royalties* deve ser estimado de acordo com a previsão de comercialização da tecnologia podendo ser um dos itens do Plano de Negócios do licenciado.

3.3 ROYALTIES ESCALONADOS OU VARIÁVEIS

Neste caso, o percentual de *royalties* cai com o aumento do valor das vendas, de modo a estimular o aumento da comercialização da tecnologia pelo licenciado, sem prejudicar o valor absoluto que o licenciando recebe.

Devem ser definidos conjuntamente patamares de valores de venda e o respectivo percentual. Por exemplo, de um modo mais simples, se forem vendidos até R\$500 mil por quadrimestre, o percentual será de 5% (zero a R\$ 25 mil), a partir de R\$ 500 mil até R\$ 800 mil o percentual será de 4,5% (R\$ 22,5 mil a R\$ 36 mil), a partir de R\$800 mil será de 4% (a partir de R\$ 32 mil). Observa-se que quando o licenciado atinge patamares específicos, tem como prêmio pagar menos *royalties* em valor absoluto.

Cada tecnologia e cada modelo de negócio terão números específicos que devem ser definidos com muito cuidado para não prejudicar nenhum dos parceiros.

3.4 PAGAMENTO INICIAL OU TAXA DE ACESSO À TECNOLOGIA (*LUMP SUM*)

Este tipo de pagamento é um montante fixo que pode ser pago em prestações.

Utiliza-se mais frequentemente quando o licenciado é uma organização de médio ou grande porte e serve como uma maneira de recompensar o licenciando por seus custos de desenvolvimento de tecnologia, aqui se entendendo por custos todo o capital social utilizado pelo licenciador detentor da tecnologia.

3.5 PAGAMENTOS FIXOS (*INSTALLMENT PAYMENTS*)

Comumente se utiliza mais do que uma prestação quando o risco tecnológico é considerável, de modo a não penalizar o licenciado. Desta forma, os pagamentos são condicionados a marcos cruciais (*milstones*) quando se vence cada etapa necessária para se chegar à comercialização.

Estas prestações podem estar, também, associadas a um desenvolvimento tecnológico conjunto do licenciador e licenciado, especialmente para avançar dos estágios desde bancada até demonstração. Usa-se muito quando ainda existem aspectos duvidosos em que o licenciador é mais capacitado para elucidar e resolver do que o licenciado.

3.6 TRANSFERÊNCIA DE *KNOW HOW*

A transferência de *know how* é o conhecimento especializado que faz a tecnologia funcionar com desempenho otimizado, sendo um fator importantíssimo para o licenciamento. Esta necessidade de conhecimento especializado não configura de modo algum como má fé do licenciador, e sim, os aspectos não científicos e tecnológicos associados à natureza humana, pilar básico de qualquer termo contratual ou arcabouço legal.

Adicionalmente, a patente pode ter suficiência descritiva ao informar que um processo funciona entre 50°C e 80°C, por exemplo, mas o *know how* sabe que a temperatura ótima é de 63,5°C.

Ela garante que o licenciado não terá prejuízos ao tentar fabricar a tecnologia. Usualmente, o licenciador detém este conhecimento especializado através de seus recursos humanos.

Costuma-se estabelecer um prazo máximo em que o licenciado terá acesso a este conhecimento especializado do "saber-fazer". Pode-se também estabelecer uma periodicidade.

Por vezes, também se incluem ganhos econômicos em retribuição à transferência do *know how*, no entanto tem que se ter cuidado para que esta não se torne uma má prática de transferência de tecnologia.

3.7 ASSISTÊNCIA TÉCNICA

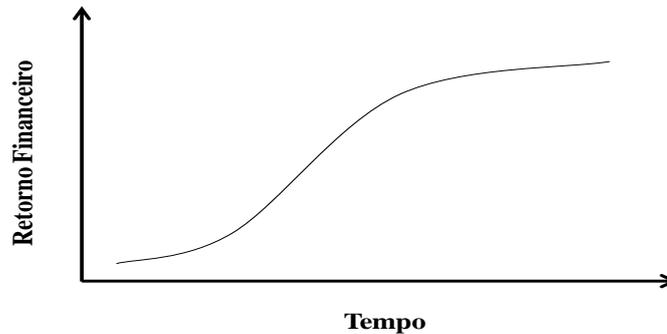
A assistência técnica é o suporte à tecnologia já colocada no mercado, consistindo em aspectos que não foram previstos anteriormente, usos correlatos a serem incorporados à tecnologia, e adequações da tecnologia ao cliente, facilitando seu uso.

As grandes empresas normalmente dispõem de um departamento ou uma empresa associada que detém os conhecimentos específicos e atende os problemas tecnológicos dos clientes ao utilizar a tecnologia.

No entanto, no caso de empresas de menor porte, é recomendável que seja prevista a assistência técnica ou como um pagamento fixo periódico, ou como uma porcentagem significativa dos *royalties*. Observa-se que esta vinculação do ganho econômico sob a forma de *royalties* é vantajosa para o licenciador e o licenciado, pois permite que ambos ganhem mais com o aumento das vendas e não onera desnecessariamente o início da colocação no

mercado quando a curva S (Figura I.2) ainda está nos seus valores mínimos iniciais. A curva S evidencia graficamente o retorno financeiro à medida que a tecnologia se difunde com um padrão comum na natureza para processos que crescem inicialmente devagar, depois seu crescimento se acelera e finalmente se estabiliza num patamar.

Figura I.2: Curva "S"



Fonte: Quintella, 2006

3.8 PENALIDADES E INDENIZAÇÕES

São as taxas, *royalties* mínimos, etc. que incidem quando as etapas acordadas entre licenciado e licenciando não ocorrem no prazo previsto ou ocorrem de modo não acordado.

Devem ser explicitadas claramente no termo contratual e devem ser de natureza não só econômica, mas também técnica e legal.

A Organização Mundial da Propriedade Intelectual (OMPI), em inglês, *World Intellectual Property Organization* (WIPO), em seus treinamentos, considera essencialmente os seguintes aspectos ligados à garantia de desempenho e indenizações, embora admita que possam ser bem mais complexas (STL, 2004):

- Quem irá assumir o risco financeiro de um defeito da tecnologia?
- Quem irá assumir o risco de uma falha no texto da PI da tecnologia?
- Quem arcará com o risco de terceiros entrarem com uma ação judicial alegando que a tecnologia é sua PI?

A primeira destas questões refere-se à natureza da tecnologia para ser licenciada, e às garantias utilizadas para resolver problemas ou mudanças na tecnologia ao longo do tempo. Dificuldades típicas são: Quem é responsável pelos defeitos no funcionamento da tecnologia? Quem vai pagar os recursos humanos para resolverem os defeitos e lidar com coisas do tipo *bugs* de *software* ou *hardware*? Existe uma garantia *uptime* (tempo de funcionamento) para produtos baseados em web? Para processos e produtos biotecnológicos, o que fazer quando não funciona como esperado? Quem será responsável por danos materiais ou danos pessoais? Com produtos farmacêuticos e biotecnológicos, quem se responsabiliza pelos resultados do uso das substâncias, já que os volumes de recursos financeiros podem ser bastante expressivos? (STL, 2004).



Todas estas questões anteriormente mencionadas são técnicas e, mesmo quando a tecnologia foi cuidadosamente desenvolvida, os problemas podem surgir afinal não se pode esquecer que somos todos regidos pela Lei de Murphy (GORGES, 2007; MURPHY, 2012). Deve-se, então, definir por quem e como vão ser pagas essas despesas e quem assume as responsabilidades.

As duas últimas questões devem ser acordadas entre as organizações e estão associados a riscos típicos dos negócios e de despesas legais.

4. CONCLUSÃO

Foram abordados diversos tipos de vantagens econômicas para o licenciador. Como se pode verificar, há diversos métodos e procedimentos já abrangidos na literatura que tratam da temática, conquanto são necessários uma forte dose de bom senso, critérios técnicos qualitativos, bem como a visão de curto, médio e longo prazos, a fim de que a correta forma de vantagens econômicas seja escolhida.

Verifica-se que os métodos e procedimentos aqui explicitados não se sobrepõem, ao contrário, demonstram que em todos há vantagens e desvantagens e que a tomada de decisões conjuntas, tende a aumentar o retorno por diminuir o risco do investimento, diante do conhecimento da tecnologia envolvida, do ambiente mercadológico, da transparência nas negociações e no cumprimento dos acordos pelos parceiros envolvidos.

5. REFERÊNCIAS

ARAÚJO, L. C. A., SÁ JUNIOR, E. M., SILVA, G. M. M., QUINTELLA, C. M.. Capítulo 2 - Gestão Empreendedora e Inovação. Parte I. In: **Capacitação de Inovação Tecnológica para Empresários**. Aracaju: Editora da UFS, 2011.

DECRETO nº5.563 de 11 de outubro de 2005, dispõe sobre incentivos à inovação e à pesquisa científica e tecnológica no ambiente produtivo, e dá outras providências. Disponível em:<http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2005/decreto/d5563.htm>. Acesso em maio de 2012.

DECRETO Nº 7.423, DE 31 DE DEZEMBRO DE 2010, Regulamenta a Lei nº 8.958, de 20 de dezembro de 1994, que dispõe sobre as relações entre as instituições federais de ensino superior e de pesquisa científica e tecnológica e as fundações de apoio, e revoga o Decreto nº 5.205, de 14 de setembro de 2004. Disponível em:<http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2010/Decreto/D7423.htm>. Acesso em maio de 2012.

GORGES, Eduardo. **A Lei de Murphy no Gerenciamento de Projetos**. São Paulo: Editora: Brasport, 2007.

LEI Nº 12.651, DE 25 DE MAIO DE 2012. Dispõe sobre a proteção da vegetação nativa; altera as Leis nºs 6.938, de 31 de agosto de 1981, 9.393, de 19 de dezembro de 1996, e 11.428, de 22 de dezembro de 2006; revoga as Leis nºs 4.771, de 15 de setembro de 1965, e 7.754, de 14 de abril de 1989, e a Medida Provisória nº 2.166-67, de 24 de agosto de 2001; e dá outras providências. Disponível em:<http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2011-2014/2012/Lei/L12651.htm>. Acesso em maio de 2012.



Gestão e Tecnologia para a Competitividade

23.24.25 de Outubro de 2013

MEDIDA PROVISÓRIA Nº 571, DE 25 DE MAIO DE 2012. Altera a Lei nº 12.651, de 25 de maio de 2012, que dispõe sobre a proteção da vegetação nativa; altera as Leis nºs 6.938, de 31 de agosto de 1981, 9.393, de 19 de dezembro de 1996, e 11.428, de 22 de dezembro de 2006; revoga as Leis nºs 4.771, de 15 de setembro de 1965, e 7.754, de 14 de abril de 1989, e a Medida Provisória nº 2.166-67, de 24 de agosto de 2001. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2011-2014/2012/Mpv/571.htm#art1>. Acesso em maio de 2012.

MURPHY, Leis de. Autor Desconhecido. Tradução de José Barrêto Júnior. Versão para eBook - eBooksBrasil.com - Fonte Digital www.ngarcia.org. Disponível em: <<http://www.ebooksbrasil.org/adobeebook/murphy.pdf>> . Acesso em 10 de maio de 2012.

PORTAL DA INOVAÇÃO – REDE NIT-NE. **Tabelas de Royalties**. Disponível em: <<http://www.portaldainovacao.org/formularios/rede>>. Acesso em maio de 2012.

QUINTELLA, C. M. et al. **Cartilha da PI - Propriedade Intelectual: O quê? Quem? Por quê? Para quê?**, Salvador: EDUFBA - Editora da UFBA, v.1. p.28, 2006. Disponível em http://www.portaldainovacao.org/uploads/fckeditor/divulgacao_cartilha.pdf, acessado em maio de 2012.

QUINTELLA, C. M. **Palestra sobre Propriedade Intelectual**. Disponível em: <<http://www.cintec-ufs.net/simtec-opi/2010/palestras/Profa%20Cristina.pdf>>. Acesso em 10 de maio de 2012.

QUINTELLA, C. M., Editorial. **Cadernos de Prospecção**. v.1, p.3 - 3, 2008. Disponível em: <www.portaldainovacao.org>. Acesso em 14 de novembro de 2010.

QUINTELLA, C. M., TORRES, E. A. Capítulo 7 - Gestão e Comercialização de Tecnologia In: **Capacitação de Inovação Tecnológica para Empresários**. Aracaju: Editora da UFS, 2011a.

QUINTELLA, C. M.; COSTA NETO, P. R.; MEIRA, M., Capítulo 11 - Prospecção Tecnológica: Biocombustíveis In: **Capacitação de Inovação Tecnológica para Empresários**. Aracaju -SE: Editora da UFS, 2011b.

SFAC nº 6. 1985. **Concepts Statement No. 6. Elements of Financial Statements** —a replacement of FASB Concepts Statement No. 3 (incorporating an amendment of FASB Concepts Statement No. 2). Disponível em: <<http://www.fasb.org/cs/BlobServer?blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs&blobkey=id&blobwhere=1175822102897&blobheader=application%2Fpdf>>. Acesso em maio de 2012.

STL - *Successful Technology Licensing - Training of Trainers*. Organizado por *The World Intellectual Property Organization* (WIPO) e Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI) do Brasil. Rio de Janeiro, Brasil, 28 a 31 de Março de 2006.

STL, *Successful Technology Licensing*. World Intellectual Property Organization: Geneva – Switzerland, 2004. ISBN 92-805-1207-X. Disponível em: <http://www.wipo.int/export/sites/www/freepublications/en/licensing/903/wipo_pub_903.pdf>. Acesso em 20 de maio de 2012.