
7. Como proteger inovações e activos intangíveis

7.1 Instrumentos de Protecção de Propriedade Intelectual (incluindo acordos de não divulgação)

Palavras-chave

Propriedade Intelectual, acordo de não divulgação, protecção de propriedade intelectual, invenção, bem comercial, segredo comercial

Objectivos de aprendizagem

Após a leitura deste componente você será capaz de explicar os principais instrumentos de protecção da Propriedade Intelectual e quais são os instrumentos de protecção para o seu negócio. Neste componente, você deverá ser capaz de compreender como os instrumentos de protecção de Propriedade Intelectual podem ser usados para fortalecer o potencial de inovação de uma PME. No componente é explicado como os acordos de não divulgação impedem que a informação confidencial possa ser revelada. A leitura deste componente levará aproximadamente 45 minutos.



Introdução

Na nossa vida quotidiana a inovação ocorre parcialmente. Cada produto ou serviço que usamos é o resultado de uma longa cadeia de inovação, tal como o novo “*design*” ou melhorias que fazem o produto ter um melhor aspecto ou funcionar melhor. A inovação é o motor da nossa vida quotidiana. Para tornar este motor bem sucedido na nossa empresa temos de ver claramente que possibilidades a Propriedade Intelectual nos pode fornecer. Assim como a criatividade humana e a capacidade de invenção, a Propriedade Intelectual (PI) está à nossa volta. Independentemente do produto que a sua empresa faz ou que serviço fornece, é provável que esteja regularmente a usar e criar um grande manancial de Propriedade Intelectual. Sendo esse o caso, deve considerar sistematicamente os passos requeridos para proteger, gerir e reforçar a Propriedade Intelectual, de forma a obter os melhores resultados comerciais possíveis provenientes da sua posse¹.

¹ www.wipo.int/sme/en/ip_business/importance/relevant.htm

Existe um exemplo de como funciona um processo vulgar de PI e como está presente na nossa vida quotidiana. Se olhar para uma secretária, certamente encontrará uma esferográfica. Graças ao ilustre inventor húngaro, *László Bíró*, pode encontrar a esferográfica em todo o lado. Ele protegeu a sua invenção com uma patente. A esferográfica usa elementos que actuam como uma marca registada.

Os leitores MP3 são outro excelente exemplo. O leitor é protegido a vários níveis. A patente protege o uso do MP3, o “*design*” do leitor terá direitos de desenho industrial, os direitos de marca registada protegem a marca do leitor e, é claro, a música tocada pelos artistas comportam direitos de autor.²



Se olhar à sua volta, consegue nomear três produtos que são protegidos por patente ou marca registada?

7.1.1 O que são instrumentos de protecção da propriedade intelectual?



Os ventos de liberalização estão a soprar à volta do globo. Com a formação da Organização Mundial de Comércio (OMC), as regras de fazer negócios mudaram.³

Esforços e investimentos significativos têm sido feitos por empresas em todo o mundo de forma a estabelecer uma plataforma distintiva para permitir que os consumidores identifiquem a origem do produto/serviço.

A tabela 1 ilustra os instrumentos que constituem o kit de instrumentos de protecção da PI. Deve-se ter em conta que cada instrumento protege aspectos específicos das criações intelectuais e é necessário realçar que à excepção dos direitos autorais (governados pela

² Informação retirada de um Projecto Europeu sob o Programa Leonardo da Vinci:
http://projects.czu.cz/index.php?shortcut_module=YET

³ O capítulo é baseado no documento da Organização Mundial de Propriedade Intelectual:
http://www.wipo.int/edocs/mdocs/arab/en/wipo_ip_mct_apr_04/wipo_ip_mct_apr_04_5.pdf

Convenção de Berna), os instrumentos de protecção da PI são territoriais e, por isso, precisam de ser registados no país em que se deseja obter os direitos. Contudo, quando combinados estrategicamente, eles auxiliam a criação de barreiras protectoras formidáveis de forte vinculação.⁴

Categoria de PI	Estilo de protecção de PI
Produtos e processos inovadores	Patente, segredo comercial e modelo de utilidade
Obra cultural, artística e literária, <i>software</i> de computadores e compilação de dados	Direitos de autor
Desenho, incluindo desenho têxtil	Direitos de desenho ou modelo
Marca distintiva	Marcas registadas, marcas colectivas, certificação de marca, indicações geográficas e denominação de origem
Microprocessador	Invenções implementadas por computador (IIC)
Denominação de bens de qualidade reconhecida	Indicações geográficas e denominação de origem
Informação confidencial comercial e técnica	Segredo comercial

Tabela 1 – Instrumentos de Protecção de Propriedade Intelectual

⁴ O capítulo é baseado no documento da Organização Mundial de Propriedade Intelectual: http://www.wipo.int/edocs/mdocs/arab/en/wipo_ip_mct_apr_04/wipo_ip_mct_apr_04_5.pdf

7.1.2 Porquê proteger a propriedade intelectual?

Mais cedo ou mais tarde, muitas pequenas e médias empresas (PMEs) vão operar em mais do que um mercado vendendo os seus produtos e serviços, licenciando ou franqueando (sistema de *franchising*) os seus direitos de propriedade intelectual (PI) e o seu *know-how* para além das fronteiras nacionais. Os direitos da PI, contudo, são territoriais, implicando que estes são normalmente apenas protegidos no país de origem ou região onde a protecção foi requerida e obtida. Proteger a PI nos mercados de exportação é, portanto, crucial de forma a usufruir dos mesmos benefícios de protecção no estrangeiro que são usufruídos no mercado doméstico. Deve cuidadosamente considerar solicitar a protecção PI, atempadamente em todos os países para os quais provavelmente irá exportar ou licenciar o seu produto ou serviço num futuro próximo.⁵

Independentemente do produto que a sua empresa faz ou que serviço fornece, é provável que já tenha estado, regularmente, a usar e criar um grande manancial de propriedade intelectual. Sendo esse o caso, deve considerar sistematicamente os passos requeridos para proteger, gerir e reforçar essa propriedade intelectual, de forma a obter os melhores resultados comerciais possíveis resultantes da sua posse.

Se já gastou “massa cinzenta” e dinheiro no desenvolvimento de produtos inovadores e quer evitar que os outros lucrem com os frutos do seu esforço, então deve considerar utilizar Instrumentos de Protecção de Propriedade Intelectual.⁶



Pare e pense: Quais são os produtos ou serviços na sua organização que precisam de serem protegidos pela PI? Pode identificar esses produtos a partir dos pontos seguintes:

- É uma inovação tecnológica
- É uma inovação cultural
- Pode ser posteriormente desenvolvido
- Após a venda deste produto ou serviço em mercados diferentes, pode criar novos empregos na minha organização

⁵ http://www.wipo.int/sme/en/ip_business/ip_protection/international_protection.htm


⁶ www.wipo.int/sme/en/ip_business/importance/relevant.htm

-
- A minha organização vai operar brevemente em mercados estrangeiros
 - Quero fomentar a confiança dos meus clientes

Um sistema de propriedade intelectual justo e eficiente pode ajudar todos os países a entenderem o potencial da propriedade intelectual como um instrumento poderoso para o desenvolvimento económico, social e bem-estar cultural. O sistema de propriedade intelectual ajuda a encontrar um equilíbrio entre os interesses do inovador e o interesse público, fornecendo um ambiente em que a criatividade e a invenção podem florescer para benefício de todos.⁷

7.1.3 Onde podem ser utilizados cada um dos instrumentos de protecção?

Desde que uma empresa tenha uma ideia potencialmente inovadora, é imperativo que essa ideia ou conceito seja tratado como um segredo. Isso significa que a informação relativa à criação da ideia deve ser protegida cuidadosamente como um segredo comercial.⁸

 Nem todas as ideias comercialmente viáveis podem ou serão patenteadas, daí a importância de tratar as ideias como **segredos comerciais**, particularmente numa fase inicial. Para uma ideia que possa resultar numa invenção patenteável, a escolha final entre o caminho do segredo comercial ou o caminho da protecção deve ser vista como uma decisão de negócio estratégica a ser tomada numa fase mais tardia de desenvolvimento quando se apresentam todos os requisitos de patenteabilidade. A escolha depende da natureza da invenção, o seu potencial comercial, a concorrência, a facilidade da sua reprodução e a capacidade dos concorrentes em utilizar engenharia reversa para retirar conceitos novos do produto final. Seja qual for a decisão final, a ideia deve ser inicialmente protegida como um segredo comercial de forma a preservar a opção de patentear numa fase posterior. Mesmo após obter a patente, uma parte da ideia pode permanecer como um segredo comercial associado.⁹

⁷ <http://www.wipo.int/about-ip/en/>

⁸ www.wipo.int/wipo_magazine/en/2005/04/article_0002.html

⁹ www.wipo.int/wipo_magazine/en/2005/04/article_0002.html



Pare e pense: Gere adequadamente os seus segredos comerciais? Como pensa que a sua estratégia de *marketing* pode apoiar o seu segredo comercial e inovação?



A propriedade intelectual, quando usada eficientemente, é um instrumento importante para criar a imagem do seu negócio nas mentes dos seus clientes actuais e potenciais e para posicionar o seu negócio no mercado. Os direitos de PI, combinados com outros instrumentos de *marketing* (como os anúncios publicitários e outras actividades de promoção de vendas) são cruciais para:

- Diferenciar os seus produtos e serviços tornando-os facilmente reconhecíveis
- Promover os seus produtos ou serviços e criando uma clientela leal
- Diversificar a sua estratégia de mercado a vários grupos-alvo
- Comercializar os seus produtos ou serviços em países estrangeiros¹⁰

7.1.4 Como usar instrumentos de protecção de propriedade intelectual?^{11 12}

PATENTES	Proteja invenções que são novidade, pouco óbvias e úteis. As patentes têm uma validade de 20 anos desde a data de requerimento de uma especificação completa.
Marca Registada e “Service Mark” ® ™	Proteja marcas distintivas como palavras/ signos incluindo nomes pessoais, letras, números, elementos figurativos (logótipos) formas 2D ou 3D visualmente perceptíveis ou as suas combinações feitas para distinguir os bens e serviços no mercado. Em alguns países, sons e cheiros distintivos podem também serem registados como marcas registadas. Podem ser perpetuamente renovadas de tempos a tempos.
Registo de Desenho	Proteja características não-funcionais inovadoras na forma, ou configuração, padrão, ornamentação ou composição das linhas ou cores, aplicadas a qualquer artigo seja em duas ou três dimensões ou

¹⁰ InnoSupport: Supporting Apoiando Inovação em PME's. 7.1 Instrumentos de Protecção de Propriedade Intelectual. 2005

¹¹ http://projects.czu.cz/index.php?shortcut_module=YET

¹² Por favor leia o capítulo 7.2 Regulações Internacionais deste guia

Modelo Industrial	das duas formas por qualquer processo ou meio industrial, manual, mecânico ou químico, separado ou combinado que tornam o artigo final apelativo e que é julgado apenas pelo aspecto. Este registo tem uma validade específica (inicialmente 10 anos e renovável por outro período de 10 anos).
<i>Copyright</i> (Direito de autor) ©	Proteja as obras criativas que são musicais, literários, artigos, seminários, peças teatrais, reproduções artísticas, modelos, fotografias e software de computadores, etc. É válido durante a vida do autor e um mínimo de 50 anos após a sua morte.
Invenções implementadas por computador (IIC)	Proteja invenções que recorrem a um computador, rede de computadores ou qualquer outro dispositivo programável.
Indicações Geográficas (IG) e Denominação de Origem (DO)	Proteja os nomes distintivos de bens que podem ser identificados como de origem ou manufacturados num território ou país, região ou localidade onde uma dada qualidade, reputação ou característica desses bens é essencialmente atribuída devido à sua origem geográfica. A validade é inicialmente por um período de 10 anos e pode ser renovada perpetuamente.
Segredos Comerciais e Informação Confidencial	A protecção a pessoas/ instituições de informação legalmente sob o seu controlo de serem divulgadas, adquiridas ou usadas por outrem sem o seu consentimento de uma forma adversa às práticas comerciais enquanto a informação for secreta e tem valor comercial devido ao seu carácter sigiloso.
Práticas Competitivas em Licenças Contratuais	Protecção contra a incorporação de cláusulas restritivas em licenciar acordos como condições exclusivas de concessão, condições prevenindo desafios à validade e um pacote coercivo de licenciamento, etc. Isso pode ter um impacto adverso nos negócios e impedir a transferência de tecnologia.



Reflicta um pouco... respeita adequadamente os instrumentos de PI acima mencionados quando trabalha com o conhecimentos ou produtos de outrem!

Os custos de instrumentos de PI podem variar amplamente de país para país mas podem ser basicamente divididos em quatro tipos de custos:

- Primeiro, os custos relativos às taxas de requerimento ou outras taxas legais pagáveis nos gabinetes nacionais de patentes.
- Segundo, os custos relativos aos advogados/agentes de patentes que auxiliam na elaboração do pedido
- Terceiro, custos de tradução. Tais custos só são relevantes quando se procura protecção de PI em países estrangeiros cuja língua oficial é diferente do local onde o pedido foi preparado; esses custos podem ser elevados, especialmente para pedidos de patentes altamente tecnológicas.
- Quarto, o custo de manter os pedidos e patentes através do pagamento ao gabinete de patentes. Tais taxas são habitualmente pagas em intervalos regulares (por ex. todos os anos ou de cinco em cinco anos) de forma a manter o pedido ou patente.¹³



Uma perspectiva de negócios dos instrumentos de protecção da propriedade intelectual é essencial, para além de muitos outros factores que devem ser tidos em consideração para utilizar efectivamente o sistema. Este deve ser assente numa Política de Propriedade Intelectual sólida e bem articulada que apoia e integra a missão comercial da organização. Facultar apoio institucional em assuntos relacionados com os instrumentos de protecção da propriedade intelectual e o conhecimento básico dos indivíduos desses instrumentos são imperativos para a gestão da inovação¹⁴

Os vários passos para o uso da protecção da propriedade intelectual nos negócios envolvem:

- A criação de inovações de valor acrescentado

¹³ http://www.wipo.int/sme/en/faq/pat_faqs_q2.html

¹⁴ www.wipo.int/edocs/mdocs/arab/en/wipo_ip_mct_apr_04/wipo_ip_mct_apr_04_5.doc

-
- E a sua identificação
 - Protecção ao longo do tempo usando diversos instrumentos de

protecção da propriedade intelectual em vários países de interesse comercial fazendo o melhor uso das convenções internacionais¹⁵, explorando esse tipo de protecção nos produtos/processos/serviços, vinculá-los contra infracções e/ou efectuar a sua transferência através de acordos, conceder os direitos através de licenças, venda de **segredos comerciais** sob a forma de *know-how* no seu valor apropriado ou ainda permutar os direitos através de licenciamento mútuo e em muitos casos adquirindo a propriedade intelectual de outrem de forma a reforçar o portefólio de propriedade intelectual e garantir a liberdade de uso, etc. A relação entre os instrumentos de propriedade intelectual e os lucros de um negócio foram demonstrados especialmente ao correlacionar a actividade patenteada e o retorno comercial de várias empresas¹⁶



As patentes e marcas registadas são direitos territoriais e são concedidos para determinados países e duram um período específico de tempo (i.e. 20 anos para uma patente) enquanto a duração dos direitos de autor são de 50 anos após a morte do autor.

A patente comunitária e a marca comunitária (Administrada pelo IHMI em Alicante, Espanha) são títulos que garantem protecção em todos os países europeus com apenas um pedido. Dado esse facto, é mais económico proteger a patente europeia em 25 países com um pedido (**patente comunitária**) do que fazer 25 pedidos de patentes diferentes para todos os estados-membros da U.E.

7.1.5 Acordos de não divulgação

Agora vamos aprender sobre os acordos de não divulgação que são um método formal de proteger segredos comerciais. Este capítulo baseia-se nos documentos de Acordos de Não Divulgação da Organização Mundial de Propriedade Intelectual¹⁷

¹⁵ Para mais informação consulte o capítulo 7.2 Regulações Internacionais deste guia.

¹⁶ www.wipo.int/edocs/mdocs/arab/en/wipo_ip_mct_apr_04/wipo_ip_mct_apr_04_5

¹⁷ http://www.wipo.int/sme/en/documents/disclosing_inf.htm#P53_4509

Globalmente, a lei que protege a informação de negócios confidencial (ou **segredos comerciais**) é muito variada.

O que pode ser protegido?

Todas as empresas têm segredos. Alguns são técnicos, como a especificação detalhada de um processo de manufatura, alguns são relacionados com o negócio, como a lista de nomes dos clientes e endereços que poderiam ser úteis à concorrência. Alguns possuem um valor enorme, por ex., a fórmula da Coca-cola, e outros são menos valiosos. Alguns são simples, até do tamanho de uma palavra, como a aquisição do nome de uma empresa-alvo, outros são complexos como os detalhes de uma campanha de publicidade planeada. O factor comum é que todos podem ser protegidos.

Nos últimos anos, muitos países têm introduzido leis de protecção de informação comercial confidencial de acordo com as orientações propostas pelo Acordo sobre os Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados com o Comércio (ADPIC-TRIPS), que declara a informação para ser protegida legalmente:

- A informação deve ser secreta, i.e., que não seja de conhecimento geral ou facilmente acessível para as pessoas que lidam normalmente com esse tipo de informação;
- Deve ter valor comercial porque é um segredo;
- O proprietário tomou providências razoáveis para mantê-lo secreto.

O mais importante para as PMEs é ter um entendimento básico e regras internas razoáveis, para que a informação valiosa mantenha o seu valor e a sua confidencialidade.

Um factor importante em protecção é o controlo de gestão adequado. Os administradores devem restringir o acesso aos segredos ao pessoal que precisa de conhecê-los – a maior perda de informação confidencial de uma empresa ocorre quando o seu pessoal a deixa e vai para outra firma na mesma área de negócios. É, também, importante marcar os documentos com uma palavra como “confidencial”; se for esse o caso, mas evite o erro tentador de marcar todos os documentos, porque esse tipo de marcação não terá um verdadeiro significado e será ignorado. Outras precauções de segurança podem ser necessárias como impor protecções de uma “palavra-chave” de acesso a informação.



Por favor tire 10 minutos para identificar pessoas na sua organização que deve envolver aquando da preparação do controlo de gestão apropriado. Porque quer

envolvê-los na gestão de informação confidencial? Assegure-se que nem toda a informação está disponível a todos os membros do pessoal, por exemplo, no servidor da empresa!

Partilhar um segredo - O Acordo de não divulgação

Numa situação normal de negócios é por vezes necessário partilhar um segredo com outra empresa. Um produtor pode precisar de testes especializados levados a cabo num protótipo e não quer que os seus concorrentes saibam os detalhes do seu produto novo. Uma empresa pode desejar que um fornecedor trabalhe com uma nova e complexa especificação. Em ambos os exemplos o protótipo e as novas especificações devem passar das mãos do proprietário para outrem, mas ele desejará deter o controlo.

A solução é fazer com a que a empresa cuja informação confidencial terá revelada assine um Acordo de Confidencialidade, por vezes chamado de Acordo de Não Divulgação (NDA)¹⁸.

Modelo de Acordos de Não Divulgação (AND)



Por favor CLIQUE aqui para descarregar um exemplo simples de um NDA com instruções. Pode usá-lo como modelo.



A ligação ao ficheiro encontra-se disponível apenas no Guia online (www.innosupport.net)

Acordos ND bilaterais

Por vezes o fluxo de informação é bilateral, com ambas as partes revelando informação confidencial, como na preparação de um empreendimento conjunto. Algumas alterações no modelo unilateral de AND podem abranger este tipo de situação.

¹⁸ http://www.wipo.int/sme/en/documents/disclosing_inf.htm#P53_4509

Quando usar o AND

As empresas não devem usar o Acordo de Não Divulgação muito frequentemente. A melhor forma de manter um segredo será sempre não contar a ninguém. Se um segredo tiver que ser mesmo partilhado, revele apenas o necessário para alcançar o objecto comercial, por vezes um esboço é suficiente, embora que para uma avaliação técnica a informação detalhada dos procedimentos precise de ser revelada.

Por vezes um AND estabelece um período de tempo para que a informação revelada, por exemplo, num período de um ano determinado, fique incluída no acordo. Isto é útil para acordos técnicos complexos, como os empreendimentos conjuntos, embora um acordo separado desse empreendimento possa eventualmente ser necessário.

Escolha o receptor muito cuidadosamente – tem a certeza que a promessa de segredo será mesmo mantida?

Um ponto fraco da protecção legal dos segredos é que uma vez que tenham sido publicados de alguma forma, não pode ser “feito segredo” de novo. Mesmo que o proprietário do segredo vá a tribunal e consiga uma indemnização pelos danos causados, isso não será tão vantajoso como manter a informação confidencial. Os seus concorrentes terão a liberdade de usar os seus segredos arduamente conseguidos. Assim a melhor prática é assegurar que o segredo seja mantido secreto em primeiro lugar.

Este resumo da informação confidencial, o que é, e como pode ser protegida, é baseado na lei inglesa. Contudo, os princípios da lei inglesa neste contexto podem ser aplicados com bons resultados em muitos outros países¹⁹.

7.1.6 Exemplos de utilização dos Instrumentos de Protecção de Propriedade Intelectual

Exemplo 1 - Transformar uma Disputa de PI numa Oportunidade de Negócios citado no “website” da OMPI sobre PMEs

¹⁹ http://www.wipo.int/sme/en/documents/disclosing_inf.htm#P53_4509

Existe uma pequena empresa de ourives em Chikpet, Bangalore no estado indiano do sul de Kartanaka. Ao longo dos anos, o ourives, auxiliado pelo seu filho, criou desenhos e fez ornamentos vendendo-os directamente aos clientes. Um dia, na visita a uma rua afluyente na baixa de Bangalore, ele parou numa famosa joalheria “outlet” de um enorme conglomerado industrial indiano e ficou chocado ao encontrar artigos de joalheria expostos baseados em algumas das suas criações originais.

O ourives ficou petrificado e não sabia o que fazer. O seu filho, contudo, decidiu tomar uma atitude. Ele abordou um advogado de direitos de propriedade intelectual em Bangalore. Embora o ourives não tenha registado os seus “designs” inovadores sob a lei do Desenho na Índia, ele apresentou ao advogado um número de esboços e desenhos em papel (automaticamente protegidos pelos direitos de autor) que ele fez anteriormente, relativos ao “design” em questão, que claramente indicava a evolução das criações. Um aviso legal foi enviado ao conglomerado industrial indiano. Em resposta, o advogado desse conglomerado defendeu que não houve má fé e, de facto, os designs foram desenvolvidos independentemente pelos seus funcionários e que eram acidentalmente comuns.

Ao receber esta resposta, o filho do ourives consultou o registo de vendas. No registo de vendas, ele conseguiu detectar os detalhes de uma venda a um conglomerado industrial indiano que adquiriu algumas peças deste artigo de apresentação para distribuição como presentes de Ano Novo. Isto tornou-se numa prova irreversível e o conglomerado industrial concordou resolver o assunto fora do tribunal. Como parte do acordo, foi feito, ao ourives, um pagamento avultado. Também foi acordado que o conglomerado cessaria a fabricação deste artigo e que iria adquirir os desenhos completos à pequena empresa durante os próximos cinco anos.

Este estudo de caso fornece um número de conhecimentos importantes. Primeiro, revela a importância de manter bons registos de quaisquer desenhos, designs e transacções comerciais que possam ser usados no futuro como prova no caso de uma disputa de PI. Com certeza, o caso teria sido mais simples se o ourives registasse o seu trabalho sob a lei de “Design” na Índia em primeiro lugar. Contudo, tendo preservado os desenhos de forma sistemática (datados, numerados, assinados e guardados adequadamente) dos ornamentos de ouro em questão e tendo feito entradas adequadas no registo de vendas revelando que a grande empresa tinha comprado uma vez os artigos provou ter sido

crucial em virar o caso a favor do ourives. Este caso ilustra a importância de contar com bom aconselhamento qualificado de PI. O caso demonstra, ainda, como uma disputa de PI se tornou numa oportunidade de negócios já que a empresa grande se tornou o cliente-chave da pequena firma de ourives²⁰.

Um segundo caso que demonstra a importância da regulação da PI pode ser descarregado aqui.



A apresentação PowerPoint encontra-se disponível apenas no Guia online (www.innosupport.net)

7.1.7 Sumário dos Pontos-chave

A Propriedade Intelectual é um instrumento importante para o desenvolvimento económico, social e cultural de todos os países. É muito importante saber como usar e proteger efectivamente a PI.

A Propriedade Intelectual refere-se às criações intelectuais: invenções, obras literárias e artísticas, símbolos, nomes, imagens e desenhos usados comercialmente.

Para as PMEs e a sua inovação é crucial proteger a PI e escolher adequadamente com quem partilhar as inovações e o segredo comercial entre o pessoal e parceiros. Se quer operar nos mercados estrangeiros tem que ter consciência das regulações internacionais e das diferentes regulações para o registo de patentes.



Com este componente aprendeu como usar a PI como um bem comercial e entender como a PI se relaciona com os negócios. Neste módulo, aprendeu os instrumentos de protecção da propriedade intelectual mais importantes que pode agora implementar no seu negócio.

²⁰ O estudo de caso foi retirado de: http://www.wipo.int/edocs/mdocs/arab/en/wipo_ip_mct_apr_04/wipo_ip_mct_apr_04_5.pdf pg.9-10.

BIBLIOGRAFIA

Young Entrepreneurs Training 2007, University of Prague, http://projects.czu.cz/index.php?shortcut_module=YET – visto a 5 de Setembro 2008

Vision-IPR, Mumbai, India Prof.Ganguli, Prabuddha. (2004) Intellectual Property: A business tool (WIPO Introductory Seminar on Intellectual Property) http://www.wipo.int/edocs/mdocs/arab/en/wipo_ip_mct_apr_04/wipo_ip_mct_apr_04_5.pdf - visto a 5 de Setembro 2008

Organização Mundial de Propriedade Intelectual (2004): http://www.wipo.int/sme/en/documents/disclosing_inf.htm#P53_4509 - visto a 5 de Setembro 2008

Organização Mundial de Propriedade Intelectual(2004): http://www.wipo.int/sme/en/ip_business/ip_protection/international_protection.htm - visto a 5 de Setembro 2008

Organização Mundial de Propriedade Intelectual(2004): www.wipo.int/export/sites/www/freepublications/en/general/450/wipo_pub_l450faq.pdf - visto a 5 de Setembro 2008

Organização Mundial de Propriedade Intelectual (2004): http://www.wipo.int/export/sites/www/freepublications/en/general/450/wipo_pub_l450faq.pdf - visto a 5 de Setembro 2008

InnoSupport: Apoiando Inovação em PME's. 7.1 Instrumentos de Protecção de Propriedade Intelectual. 2005. <<http://archive.innosupport.net>> - visto a 5 de Setembro 2008

Organização Mundial de Propriedade Intelectual (2004)

http://www.wipo.int/sme/en/faq/pat_faqs_q2.htm - visto a 5 de Setembro 2008

Organização Mundial de Propriedade Intelectual (2004)

http://www.wipo.int/sme/en/case_studies/enterprise_s.htm - visto a 5 de Setembro 2008

Organização Mundial de Propriedade Intelectual.(2004)

www.wipo.int/sme/en/ip_business/importance/relevant.htm -visto a 5 de Setembro 2008

Organização Mundial de Propriedade Intelectual (2004)

<http://www.wipo.int/about-ip/en/> - visto a 5 de Setembro 2008

Organização Mundial de Propriedade Intelectual (2004)

www.wipo.int/wipo_magazine/en/2005/04/article_0002.html -visto a 5 de Setembro 2008

Leitura Complementar em Inglês

Yo Takagi, Larry Allman, Mpazi A. Sinjela (2008). Published by: World Intellectual Property Organization, Cambridge University Press: Teaching of Intellectual Property - Principles and Methods

Leitura Complementar em Português

Marcelino, João e Rocha, Manuel L. (2009), Invenções e Patentes, Guia Prático do Produtor de Tecnologia, Edição IAPMEI – Comunicação e Imagem.

Websites em Inglês

www.european-patent-office.org visto a 5 de Setembro 2008

O Instituto Europeu de Patentes (IEP) fornece um procedimento uniforme de pedido para inventores particulares e empresas procurando por protecção da patente em mais de 38 países europeus. É o braço executivo da Organização Europeia de Patentes e é supervisionado pelo Concelho Administrativo.

<http://oami.europa.eu/ows/rw/pages/index.en.do>, visto a 5 de Setembro 2008

O IHMI é a agência da União Europeia responsável pelo registo de marcas registadas e desenhos ou modelos que são válidos em todos os 27 países da UE.

<http://www.wipo.int/directory/en/> visto a 5 de Setembro 2008

Nesta página encontrará os contactos dos países-membros da Organização Mundial de Propriedade Intelectual.

Websites em Português

www.inpi.pt – Website do Instituto Nacional da Propriedade Industrial

www.arbitrare.pt – Website do Centro de Arbitragem para a Propriedade Industrial, Nomes de Domínio, Firmas e Denominações.

<http://www.spautores.pt/page.aspx?idCat=56&idMasterCat=56> – Website da Sociedade Portuguesa de Autores, onde pode encontrar legislação específica para a protecção de obras literárias e artísticas.

GLOSSÁRIO

Segredo comercial: A informação comercial que é alvo de esforços razoáveis para preservar a sua confidencialidade e tem valor porque não é de conhecimento geral. Tal informação confidencial é protegida contra aqueles que obtêm acesso através de métodos impróprios ou por uma fuga de informação. A violação de um segredo comercial é um tipo de concorrência desleal. (Tradução da fonte: http://en.wikipedia.org/wiki/Trade_secret)

Modelo de utilidade Um modelo de utilidade é o monopólio regulamentar concedido por um período limitado em troca de um inventor fornecer formação suficiente da sua invenção para permitir que alguém com competências básicas na área relevante execute a invenção. Os direitos concedidos pelas leis de modelos de utilidade são muito similares àqueles concedidos pelas leis de patentes, mas são mais adequados ao que pode ser considerado como “invenções incrementais”. Os termos como “*petty patente*”, ou seja, “patente de inovação”, “patente menor”, “patente pequena” podem também serem incluídos na definição de modelo utilitário. (Tradução da fonte: http://en.wikipedia.org/wiki/Utility_model)

Propriedade industrial intelectual A legislação da propriedade industrial é parte de um corpo legislativo mais vasto conhecido como propriedade intelectual. A propriedade intelectual é normalmente dividida em dois ramos, nomeadamente propriedade industrial e direitos de autor. A aplicação ampla do termo “industrial” é claramente estabelecida na Convenção de Paris para a Protecção da Propriedade Industrial (Artigo 1 (3)): “A propriedade industrial deve ser entendida no seu significado mais amplo e não deve ser somente aplicada à indústria e comércio, mas também à agricultura, indústrias extractivas e a todas as manufacturações ou produtos naturais, por exemplo, vinhos, grão, folha de tabaco, fruta, gado, minerais, águas minerais, cerveja, flores e farinha”. (Tradução da fonte: http://www.wipo.int/freepublications/en/intproperty/895/wipo_pub_895.pdf)

Patente comunitária também conhecida como Patente Comunitária Europeia ou patente EC e, por vezes, abreviada como COMPAT é uma medida legal de patentes debatida no seio da União Europeia, que permite aos indivíduos e empresas obter uma patente unitária em toda a União Europeia. A patente comunitária não deve ser confundida com patentes europeias que são concedidas sob a Convenção Europeia de Patentes. As patentes europeias, uma vez concedidas, tornam-se num lote de patentes nacionalmente

7. Como proteger inovações e activos intangíveis

7.1 Instrumentos de protecção de propriedade intelectual

vinculáveis, nos estados designados. Isso pode ser dispendioso para o dono da patente no cumprimento legal que deve ser levado a cabo através de tribunais nacionais em países individuais e uma terceira parte nessa revogação não pode ser alcançada centralmente após a expiração do período de oposição de 9 meses. (Tradução da fonte: http://en.wikipedia.org/wiki/Community_patent)