

abpi.empauta.com

Associação Brasileira da Propriedade Intelectual
Clipping da imprensa

Brasília, 08 de janeiro de 2026 às 07h51
Seleção de Notícias

CNBC Brasil Online | BR-SP

Inovação

Quebra de patentes: como as farmacêuticas americanas estão lidando com o fenômeno	3
<small>REDAÇÃO CNBC</small>	

IT Forum | BR-SP

Direitos Autorais

Universal Music fecha novo acordo de IA com a Nvidia para explorar seu catálogo musical	7
<small>REDAÇÃO</small>	

MSN Notícias | BR

Marcas

Tesla enfrenta desafio comercial para registrar o nome "Cybercab"	9
<small>MSN</small>	

Consultor Jurídico | BR

Marco regulatório | INPI

Não cabe sucumbência para parte que migrar para polo ativo	10
---	-----------

Quebra de patentes: como as farmacêuticas americanas estão lidando com o fenômeno



Uma série de fatores estão convergindo para provocar um grande aumento nas fusões e aquisições no setor de biotecnologia. A entre a Pfizer e a Novo Nordisk pela Metsera e seu principal candidato a medicamento para emagrecimento mostra o quão competitivos alguns nichos do setor se tornaram, enquanto as gigantes farmacêuticas correm para cobrir o rombo iminente em suas receitas.

Alguns dos medicamentos mais vendidos no mundo estão enfrentando a perda de exclusividade em jurisdições importantes, em um fenômeno que o setor chama de "abismo de patentes". Até 2032, as perdas de exclusividade para as marcas mais vendidas representarão pelo menos US\$ 173,9 bilhões (R\$ 935,6 bilhões) em vendas anuais, segundo cálculos da CNBC. As estimativas variam quanto ao valor total da receita em risco ao se considerar marcas menores, com alguns analistas apontando para valores entre US\$ 200 bilhões (R\$ 1 trilhão) e US\$ 350 bilhões (R\$ 1,9 trilhão).

Isso representa uma ameaça real às receitas de seus fabricantes, a menos que consigam reabastecer seus portfólios com novas inovações que gerem receita.

A necessidade de as empresas farmacêuticas reforçarem seus portfólios de produtos em desenvolvimento coincide com a retomada da

atividade do setor de biotecnologia em geral, após anos de avaliações desvalorizadas em decorrência do boom de investimentos em saúde durante a pandemia de Covid-19.

As fusões e aquisições no setor farmacêutico aumentaram drasticamente em setembro e outubro de 2025, após um início de ano desastroso. O alívio dos impactos negativos da política de Trump contra os altos preços dos medicamentos para os americanos e das ameaças de tarifas de três dígitos para o setor farmacêutico, bem como o início de um ciclo de redução das taxas de juros, incentivaram ainda mais a realização de negócios.

Atualmente, as empresas enfrentam uma situação em que precisam preencher seus portfólios de projetos, ao mesmo tempo que precisam navegar em um ambiente competitivo para obter os melhores ativos.

Preenchendo o buraco na receita

O setor biofarmacêutico é singular, pois as empresas enfrentam a perda de patentes de seus principais ativos a cada década, aproximadamente. Esse ciclo de vida dos ativos exige que as empresas criem constantemente novas inovações - ou adquiram aquelas que as oferecem.

"A biotecnologia, sendo o motor da inovação na área da saúde, é onde as empresas farmacêuticas historicamente construíram seus negócios biofarmacêuticos", disse Linden Thomson, gestor sênior de portfólio da Candriam, à CNBC.

As empresas farmacêuticas, muitas das quais começaram como empresas químicas, normalmente construíram seus negócios em torno de medicamentos mais simples, de moléculas pequenas,

Continuação:
Quebra de patentes: como as farmacêuticas americanas estão lidando com o fenômeno

enquanto as empresas de biotecnologia usam organismos vivos para produzir medicamentos como anticorpos e mRNA. Com o tempo, a distinção entre as duas se tornou menos nítida, à medida que as farmacêuticas investiram pesadamente em biotecnologia e muitos dos medicamentos disponíveis hoje no mercado foram descobertos por empresas de biotecnologia ou envolvem processos de fabricação biotecnológica, disse Thomson.

A iminente queda de patentes (o chamado patent cliff), que inclui a perda de exclusividade do Eliquis da Bristol Myers Squibb, do Keytruda da Merck e do Ozempic da Novo Nordisk, é o principal motor das fusões e aquisições (M&A) e uma parte fundamental da estratégia de negócios de muitas gigantes do setor farmacêutico.

Segundo uma análise da pesquisadora e consultora do mercado de saúde Joanna Sadowska, cerca de metade dos medicamentos 'blockbuster' aprovados entre 2014 e 2023 foram comprados, em vez de desenvolvidos internamente. As duas farmacêuticas mais bem-sucedidas em número de blockbusters aprovados nesses anos foram a Eli Lilly e a AstraZeneca, que adquiriram oito e cinco medicamentos de um total de 13, respectivamente.

As gigantes europeias GSK e Novartis estão entre as que deixam clara a necessidade de reforçar seus portfólios (pipelines) por meio de negócios. Ambas buscam o que chamam de 'acordos complementares' (bolt-on deals) que se encaixem em suas principais áreas terapêuticas e tecnológicas.

Durante um evento para investidores em Londres, em novembro, o CEO da Novartis, Vasant Narasimhan, enfatizou a forte geração de caixa da empresa, "o que realmente nos permite investir no negócio".

Embora a Novartis não divulgue o valor dessas aquisições complementares, tendo realizado negócios de

até US\$ 12 bilhões (R\$ 64,5 bilhões), a GSK é mais específica. Chris Sheldon, chefe global de desenvolvimento de negócios da GSK, chama isso de "ponto ideal": investir em projetos de biologia validados, geralmente em estágio intermediário de desenvolvimento, na faixa de US\$ 1 bilhão (R\$ 5,4 bilhões) a US\$ 2 bilhões (R\$ 10,8 bilhões), em que o resultado de um medicamento candidato ainda não é óbvio. Muitas aquisições de ativos em estágio final acabam se tornando um problema matemático, disse Sheldon à CNBC, principalmente se for uma empresa listada que já atingiu seu valor justo.

"Desenvolvimento de negócios, eu sempre descrevo como um esporte de contato. Se um ativo é bom o suficiente, há vários pretendentes", acrescentou.

Os acordos podem variar desde parcerias, licenciamento e contratos de royalties até aquisições definitivas. "Se pudéssemos, optaríamos pelo licenciamento em vez de fusões e aquisições todos os dias da semana, porque assim é possível gerenciar o risco e recompensar o parceiro à medida que o valor é desbloqueado e o risco é mitigado", disse Sheldon.

No entanto, uma aquisição com um alto custo inicial pode, por vezes, ser a única opção, e pode apresentar algumas vantagens atraentes, como assumir o controle total dos planos de desenvolvimento e adquirir talentos, além das moléculas. "Na realidade, muitas vezes é o vendedor quem dita as regras, algo que muita gente não percebe", disse Sheldon.

Um ambiente competitivo

Com o retorno do calor das fusões e aquisições no setor de biotecnologia, novembro testemunhou o que pode ser considerado o evento mais dramático do ano: a guerra de lances públicos entre a Pfizer e a Novo Nordisk pela Metsera, fabricante de um medicamento para perda de peso em fase clínica, que acabou sendo vencida pela Pfizer em um negócio avaliado em até US\$ 10 bilhões (R\$ 50,4 bilhões).

Continuação:
Quebra de patentes: como as farmacêuticas americanas estão lidando com o fenômeno

É raro que as licitações ocorram sob os olhos do público, disse Stefan Loren, diretor administrativo da Oppenheimer. "É algo muito público disputar a aquisição de uma empresa, e por isso é preciso se preocupar com os danos à reputação: primeiro, se você perder; segundo, se ficar muito entusiasmado e decidir comprar", disse ele à CNBC.

"Isso definitivamente diz algo sobre o mercado de **biotecnologia** e as empresas que querem recuperar o tempo perdido", acrescentou Loren. "Elas estão reagindo à sua situação atual, que é a de que muitas de suas patentes estão prestes a expirar."

Normalmente, as compras desenfreadas de empresas farmacêuticas tendem a durar até um ano e meio antes de diminuírem, acrescentou Loren.

O mercado de GLP-1 para medicamentos para perda de peso tornou-se um dos segmentos mais competitivos da indústria farmacêutica global, com as principais empresas disputando ativos de última geração por meio de desenvolvimento interno e aquisições, observaram os pesquisadores da PitchBook em sua análise de perspectivas para o setor de saúde em 2026, publicada no início de dezembro. Mais de 120 ativos metabólicos estão atualmente em desenvolvimento em 60 empresas, criando um vasto conjunto de potenciais alvos para fusões e aquisições, acrescentaram.

"A entre a Pfizer e a Novo Nordisk pelo Metsera resalta a crescente urgência estratégica nesse setor", afirmaram. "Esperamos que a competição se intensifique à medida que as janelas de diferenciação se reduzam e as políticas favoráveis ampliem o reembolso e o apoio regulatório."

Embora o campo da obesidade seja um bom exemplo da dinâmica competitiva atual, o crescimento da biotecnologia não se limita a uma única área terapêutica. Neurologia, oncologia, imunologia e inflamação são outras áreas-chave de atuação.

"O que é popular em determinado momento é algo peculiar", disse Loren. "Elas [as empresas] estão optando pelo que pode abastecer os oleodutos o mais rápido possível."

Uma explosão, uma queda e outra explosão

Durante a pandemia de Covid-19, a biotecnologia ascendeu rapidamente ao topo da lista de desejos dos investidores. Em meio ao aumento da atenção, ao otimismo dos investidores e às baixas taxas de juros, o setor prosperou, as avaliações dispararam e muitas empresas de biotecnologia abriram capital ou foram adquiridas por empresas maiores.

Como a indústria biofarmacêutica é um negócio de pesquisa com altos custos, a captação de recursos é crucial para a descoberta de medicamentos. As empresas de biotecnologia em estágio inicial operam com riscos elevados, o que frequentemente as torna vítimas precoces de um mercado avesso ao risco, como o que se seguiu ao boom da pandemia.

Durante grande parte de 2025, o governo Trump também lançou incertezas sobre as perspectivas para a indústria biofarmacêutica com ameaças de altas tarifas setoriais, cortes em agências federais de saúde e queda nos preços dos medicamentos. Mas, à medida que as empresas fecharam acordos com Trump sobre preços e o presidente deixou claro que, se investirem na produção nos EUA, estarão isentas de tarifas adicionais, dois grandes obstáculos para o setor foram superados.

Uma série de bons resultados financeiros também impulsionou as avaliações das empresas de biotecnologia, disse Loren. Há apenas um ano, até mesmo bons dados faziam as ações caírem, afirmou. "As pessoas estavam usando tudo como uma oportunidade para se desfazerem das ações."

No final da primavera, o mercado começou a mudar e agora os investidores aproveitam os bons dados e to-

Continuação:
Quebra de patentes: como as farmacêuticas americanas estão lidando com o fenômeno

mam decisões precipitadas. "Chega um ponto em que os preços ficam tão baixos que, no fim das contas, qual é o risco?", disse Loren. "E agora, com a aceleração das fusões e aquisições, a boa notícia é que essa estratégia se tornou muito real."

Mais ofertas em 2026

Em 2026, os negócios poderão aumentar ainda mais, dizem os analistas.

"Consideramos que 2026 oferecerá uma das melhores oportunidades de investimento das últimas décadas", afirmaram os analistas da PitchBook, impulsionados pela resolução das pendências na política de saúde dos EUA e por novos cortes nas taxas de juros, que estimularão posturas de investimento mais especulativas.

Rajesh Kumar, chefe de pesquisa de ações de ciências da vida e saúde na Europa do HSBC, também espera um "aumento significativo no fluxo de negócios" no próximo ano, agora que a instabilidade em torno dos preços dos medicamentos diminuiu.

"As expectativas de margem do mercado para além de [2026] podem ser um pouco mais otimistas do que deveriam, mas, mesmo assim, as empresas estão investindo capital nos EUA, a produção está acontecendo, há clareza e esse é um ótimo ambiente para

fechar negócios de biotecnologia e obter financiamento inicial para biotecnologia", disse ele ao programa "Squawk Box Europe" da CNBC.

Outros desenvolvimentos no setor farmacêutico podem representar mais um ano de dificuldades significativas, aumentando potencialmente a urgência para que as empresas farmacêuticas fechem acordos.

Os preços de certos medicamentos mais vendidos começarão a cair em 2026, de acordo com a Lei de Redução da Inflação dos EUA. Essa lei, aparentemente, trata o princípio ativo de medicamentos do mesmo fabricante como se fosse o mesmo, limitando, em alguns casos, as opções de gestão do ciclo de vida, afirmaram analistas do HSBC. Os biossimilares nos EUA também poderão ter seu lançamento facilitado caso uma diretriz preliminar recente da Food and Drug Administration (FDA) seja implementada.

"Todos esses fatores podem significar que o declínio após o vencimento das patentes, especialmente para produtos biológicos, pode ser mais acentuado do que no passado", disseram os analistas.

Universal Music fecha novo acordo de IA com a Nvidia para explorar seu catálogo musical



Parceria aposta em modelo de IA voltado à compreensão musical para ampliar descoberta de faixas e análise criativa, com foco em **direitos** autorais

A Universal Music Group anunciou um novo acordo com a Nvidia para aplicar inteligência artificial (IA) em um dos maiores catálogos musicais do mundo. A iniciativa envolve a ampliação do uso do modelo de IA Music Flamingo, desenvolvido para interpretar música de forma semelhante à percepção humana, identificando elementos como estrutura das canções, harmonia, progressões de acordes e trajetórias emocionais ao longo das faixas.

Nos últimos anos, o setor passou de uma postura predominantemente defensiva com ações judiciais contra empresas de IA por uso indevido de letras e obras protegidas para um modelo de parcerias seletivas, voltadas a aplicações consideradas compatíveis com **direitos** autorais e remuneração de artistas.

Segundo as empresas, e de acordo com reportagem do The Verge, o foco da colaboração está no uso "responsável" da IA, com o objetivo de facilitar a descoberta, o engajamento e a análise musical, sem estimular a proliferação de conteúdos genéricos ou não autorizados. O acordo também destaca a intenção de alinhar **inovação** tecnológica à compensação adequada de detentores de direitos.

O que muda com o Music Flamingo?

O Music Flamingo foi apresentado publicamente em novembro de 2025 pela Nvidia, em parceria com pesquisadores da University of Maryland, College Park. O modelo é capaz de processar faixas com até 15 minutos de duração, analisando música em profundidade a partir de múltiplas camadas sonoras e contextuais. Diferentemente de sistemas focados apenas em classificação por gênero ou ritmo, a proposta é permitir descrições mais ricas e semânticas das obras.

Embora os detalhes operacionais da integração ao catálogo da UMG não tenham sido divulgados, a empresa afirma que artistas poderão utilizar a tecnologia para analisar melhor suas próprias criações e descrever músicas com um nível de detalhamento maior do que o disponível hoje nas plataformas digitais. Para o público, a promessa é ampliar as formas de descoberta musical, indo além de playlists tradicionais e categorias fixas, incluindo buscas baseadas em emoção, contexto ou relevância cultural.

A parceria também prevê iniciativas voltadas à criação musical assistida por IA, ainda que, nesse ponto, as informações sejam mais limitadas. As empresas mencionam a criação de um "incubador dedicado a artistas", voltado ao desenvolvimento e teste de ferramentas criativas baseadas em IA. A proposta, segundo o comunicado, é posicionar os músicos no centro do processo de inovação, evitando resultados padronizados e priorizando aplicações que complementem o trabalho humano.

Esse posicionamento ocorre em meio a um debate mais amplo sobre o impacto da IA generativa no mercado musical. Plataformas de streaming têm sido alvo de críticas pela presença crescente de faixas produzidas ou fortemente auxiliadas por algoritmos, muitas vezes sem clareza sobre autoria ou licenciamento. O avanço dessas tecnologias também

Continuação: Universal Music fecha novo acordo de IA com a Nvidia para explorar seu catálogo musical

levantou preocupações sobre saturação de conteúdo e diluição de receitas para artistas tradicionais.

Oportunidades com IA

Apesar disso, a Universal Music reforça que vê oportunidades estratégicas no uso controlado da IA. No anúncio do acordo, o CEO da companhia, Lucian Grainge, afirmou que a empresa busca direcionar o potencial transformador da tecnologia para beneficiar artistas e fãs, mantendo salvaguardas claras em relação a direitos e atribuição.

Do lado da Nvidia, o acordo com a UMG representa uma das colaborações mais relevantes da empresa no setor de entretenimento. Para Richard Kerris, vi-

ce-presidente e gerente-geral de mídia da companhia, a combinação entre o modelo de IA e o ecossistema criativo da Universal pode alterar a forma como o público descobre e se relaciona com a música, desde que sejam respeitados princípios como proteção da obra, reconhecimento de autoria e conformidade com regras de **copyright**.

A Universal Music já havia firmado acordos anteriores com empresas de IA incluindo parcerias com geradores musicais após disputas judiciais de grande repercussão. O entendimento com a Nvidia, no entanto, se destaca pelo foco menos voltado à geração automática de músicas e mais à análise, contextualização e descoberta de obras existentes.

Tesla enfrenta desafio comercial para registrar o nome "Cybercab"

A Tesla está enfrentando um grande desafio comercial após tentar registrar o nome Cybercab para seu futuro serviço de táxis autônomos.

+ Vídeo de IA sobre passageiros em pé em avião levanta preocupação sobre futuro da aviação comercial

+ Empresa finlandesa recebe contrato para construir dois Cortadores para a Guarda Costeira dos EUA

O robotáxi Cybercab foi anunciado como um carro para serviço de táxis autônomos da Tesla em um evento de 10 de outubro de 2024.

Porém, foi somente após o anúncio que a Tesla entrou com um pedido de registro com o Escritório de Patentes e **Marcas** dos EUA. Mas o pedido da Tesla foi negado pouco tempo depois.

Foi nesse momento em que a fabricante de carros elétricos de Elon Musk foi surpreendida com a descoberta que esse nome já havia sido registrado por

outra empresa.

A UniBev, empresa francesa de bebidas, conseguiu o registro do nome Cybercab antes da Tesla. Hoje, ela é dona legal do nome tanto nos Estados Unidos como internacionalmente.

Em 14 de dezembro de 2025, foi acrescentado ao pedido da Tesla uma carta de suspensão oficial, indicando que nenhuma outra ação seria tomada para progredir a marca em direção à propriedade dos direitos.

Agora, sobraram apenas duas opções para a Tesla: pagar a UniBev pela marca registrada ou mudar o nome do carro. Vale enfatizar que esse problema poderia ter sido evitado caso a Tesla tivesse corrido atrás da papelada antes de fazer seu grande anúncio.

Fotos: Tesla. Este conteúdo foi criado com a ajuda da IA e revisado pela equipe editorial.

Não cabe sucumbência para parte que migrar para polo ativo



Superior Tribunal de Justiça afasta pagamento de sucumbência do **INPI** em ação em que a autarquia migrou para o polo ativo
Consultor Jurídico>Áreas>Processo>Não cabe sucumbência para parte que migrar para polo ativo, decide STJ

Processo

Nos processos em que ocorre a migração interpolar de uma das partes - quando uma delas deixa a posição de corréu para integrar o polo ativo - não é possível condenação a pagamento de honorários de sucumbência quando o autor vence a causa.

STJ afastou pagamento de sucumbência do **INPI** em ação em que a autarquia migrou para o polo ativo

Esse foi o entendimento da 4ª Turma do Superior Tribunal de Justiça para dar provimento a recurso e revogar condenação do **Instituto** Nacional da Propriedade Industrial (**INPI**) ao pagamento de honorários sucumbenciais.

Conforme os autos, uma empresa de odontologia que adota como nome de fantasia a marca Allegra ajuizou

ação contra o **INPI** e contra uma empresa do mesmo setor que utiliza a marca Alegro.

Na ação, a empresa autora sustenta que depositou pedido de registro de marca em 2007 e, posteriormente, o **INPI** concedeu o registro da marca Alegro para outra empresa ré.

No recurso, o **INPI** sustentou que o fato de ter sido indicado como réu em ação que visa a anulação de marca não impede que a autarquia migre para o polo ativo da ação. Alegou também que não resistiu à pretensão da empresa autora e, portanto, não poderia ser condenada ao pagamento de honorários de sucumbência.

Ao analisar o caso, a relatora, ministra Maria Isabel Gallotti, entendeu que autarquia tem razão.

"Nesse contexto, penso que, embora a autora tenha inserido o **INPI** no polo passivo da demanda, houve aqui o que o Ministro Salomão denominou de fenômeno da migração interpolar (litisconsórcio dinâmico), tendo havido o deslocamento do **INPI** da posição inicial de corréu para o polo ativo da demanda, de maneira que não cabe a sua condenação em honorários de sucumbência, devendo ser dado provimento ao seu recurso", disse a ministra. A votação foi unânime.

Não há risco de confusão entre o Grupo Clareou e a turnê Clareou, da cantora Ivete...

Quando há uso indevido de uma marca famosa, ou de elementos que provoquem confusão nos clientes,...

A marca considerada de alto renome pelo **Instituto** Nacional da Propriedade Industrial (**INPI**) não deve ser...

A concorrência desleal é caracterizada pelo risco de confusão ou associação indevida entre uma marca

Continuação: Não cabe sucumbência para parte que migrar para polo ativo

desconhecida...

O artigo 18 do Código Civil diz que, sem autorização, não se pode usar o nome...

Ainda não tem uma conta?Cadastre-se agora!

Nós utilizamos cookies para garantir que você tenha a melhor experiência em nosso site. Se você continua a usar este site, assumimos que você está satisfeito.Ok

Índice remissivo de assuntos

Inovação

3

Direitos Autorais

7

Marcas

9

Marco regulatório | INPI

10

Propriedade Industrial

10