

**FUNDAÇÃO OSWALDO CRUZ
CASA DE OSWALDO CRUZ**

MARIA CELESTE EMERICK
(Entrevista)

Ficha Técnica

Projeto de pesquisa - A biotecnologia em saúde no Brasil

Entrevistada – Maria Celeste Emerick (MCE)

Entrevistadora – Nara Azevedo (NA)

Data: 12 de março de 1996

Local: Rio de Janeiro/RJ

Duração: 2 fitas (1h59min59seg)

Transcrição: Luciana Pinheiro

Obs.: Entrevista sem conferência de fidelidade e elaboração de resumo

A citação de trechos da transcrição deve ser textual com indicação de fonte conforme abaixo:

EMERICK, Maria Celeste. *Maria Celeste Emerick. Entrevista de história oral concedida ao projeto A biotecnologia em saúde no Brasil*, 1996. Rio de Janeiro, FIOCRUZ/COC, 2024. 37p.

Projeto: A Biotecnologia em Saúde na Fiocruz

Entrevistada: Maria Celeste Emerick

ÁUDIO 01443-A (31min45seg) – Fita 1 – Lado A

NARA AZEVEDO (NA) – *Celeste Emerick, Coordenadora da Gestão Tecnológica da Fundação Oswaldo Cruz. Trabalha no setor de...*

MARIA CELESTE EMERICK (MCE) – Gestão Tecnológica.

NA – Olha só, Celeste, eu gostaria de saber de você, primeiro, o seguinte: como é que foi organizado, criado por quem, iniciativa de quem... esse setor, que eu acho que é um setor, dentro do Planejamento, que trabalha com essa questão das patentes na Fiocruz. Desde quando foi criado? Proposto por quem? Como está sendo organizado?

MCE – Na verdade, não foi uma coisa que a instituição pensou em criar, elaborou, amadureceu e criou determinado setor. O que aconteceu, na prática, foi na gestão do presidente Sérgio Arouca. Ele criou um Núcleo de Estudos Especiais da Presidência, na época coordenado pela Marília Bernardes, para fazer isso tudo especiais que o Presidente... que interessava à Presidência e ao Presidente, em particular. Começou, por exemplo: precisava fazer uma conferência sobre situação da Biotecnologia e Saúde no Brasil e em algum país. Aí nós fazíamos esse estudo. Como é a situação das patentes da Indústria Farmacêutica? Como é que o mundo está vendo? Como é que seria essa questão no Brasil? A gente fez esse estudo. A gente fazia estudos especiais para atender ao Presidente.

Em algum momento, a Fundação se filiou à Rede de Tecnologia, que é um Fórum que congrega umas 25 a 30 instituições com sede no estado do Rio. E essa Rede começou a fazer um levantamento do que se chamava, na época, “ofertas tecnológicas do Estado do Rio de Janeiro”. E nós fomos... representando a Fiocruz, fomos responsáveis por fazer esse levantamento, integrando esse conjunto de instituições. Na época a Rede definiu uma metodologia de como seria feito, treinou estagiários, pagou... e nós coordenamos, no Núcleo de Estudos Especiais da Presidência, esse primeiro levantamento. Quando ele ficou pronto, ele integrou esse cadastro chamado “Ofertas Tecnológicas do Rio de Janeiro”. Foi a primeira vez que a Fiocruz começou a trabalhar com essa noção de oferta tecnológica – estar ofertando alguma coisa; tirar coisas que estariam na prateleira para ser ofertado para o setor produtivo. A ideia, no geral, era essa.

Para fazer esse levantamento e para divulgar as informações que nós divulgamos, nós fomos treinados pelo grupo da Rede responsável pelo levantamento com noções gerais de Propriedade Intelectual, noções de Propriedade Industrial... que informação você deveria divulgar ou não; que informação a instituição não poderia divulgar... então, na verdade, foi em 86, 87, a primeira vez que a noção, a questão da Propriedade Intelectual chegou aos nossos ouvidos. E a partir daí, ainda

na coordenação da Marília, eu e o Carlos Gadelha resolvemos adaptar aquele levantamento que tínhamos feito para a Rede de Tecnologia para a Fiocruz. Fizemos um catálogo com a cara da Fiocruz – que aí já não era tão clara a questão da oferta tecnológica, da questão de estar imbuída coisa nova, a questão da inovação... resolvemos entender a instituição Fiocruz: o quê, para ela, era estratégico divulgar. E em vez de chamar “oferta”, nós resolvemos chamar “potencial tecnológico”, porque nem tudo que nós estávamos divulgando constituía, de fato, em oferta – em produto acabado, que tinha princípio, meio e fim e que se podia ofertar ao setor produtivo.

Então a gente ampliou um pouco os conceitos. Por exemplo: em nosso levantamento entraram as vacinas. Nenhuma delas era a tecnologia desenvolvida pela instituição e, muito menos, nada de novo em termos de Tecnologia de Vacina. Mas como a gente estava na Fiocruz, a gente considerou estratégico também incluir as vacinas. E isso se estende a outros projetos de pesquisa. Então naquele momento, em 87, nós divulgamos o chamado “potencial tecnológico”, um conceito um pouco mais ampliado ao que seria o de “oferta”.

A partir daquilo, a gente sentiu necessidade de entender melhor o que nós estávamos falando. Então nós fomos lá no Instituto Nacional da Propriedade Industrial, o INPI, tentar entender essa questão de patentes; tentar entender o que significa você publicar ou não publicar; o que é essa propriedade. Então, nessa época, ainda na gestão Arouca, nós assinamos dois convênios com o INPI: um chamado PROMOPAT, que era Promoção e Patenteamento. O INPI, naquela ocasião, estava com uma postura de deixar de ser menos cartorial e ter uma atitude um pouco mais agressiva, de informar à comunidade brasileira e tanto às instituições brasileiras – tanto as instituições de pesquisa e universidades, quanto às empresas consideradas nacionais naquele momento – dessa visão. Porque as nossas instituições ainda não trabalhavam com essa questão da Propriedade – pouquíssimos casos isolados.

NA – Instituições públicas?

MCE – Instituições públicas, acadêmicas, e mesmo as empresas privadas nacionais; pequenas empresas que não tinham... que não trabalhava com questão de tecnologia de ponta, não trabalhava com inovação, não desenvolviam tecnologia própria, não trabalhavam com a questão da Propriedade de Patente também. A política do INPI era um pouco mais ampla: era chegar também nas empresas privadas. E aí o PROMOPAT foi criado naquela época com esse espírito, né? O programa consistia, basicamente, em quê? Vinha um técnico do INPI junto conosco – já na época vinha estudando e aprofundando essas questões – e a gente começou a visitar unidades da Fiocruz, departamentos, tentando passar toda noção: o que é um Sistema de Patentes? Quais as vantagens e desvantagens dele numa instituição de pesquisa pública? O que significa uma patente? Qual valor econômico está embutido? Como é que o mundo vinha trabalhando com isso? E começamos a desenvolver esse trabalho, em conjunto com o INPI, naquele naquela ocasião.

O outro, o segundo convênio, chamado PROFINT, era o seguinte: era um programa na área de Informação Tecnológica, que também nós começamos a aprender naquele momento. Quer dizer: o quê um documento de patente pode contribuir com uma pesquisa bibliográfica, na hora de você montar um projeto de pesquisa na área tecnológica? Por quê? Porque o documento de patente contém, na folha de rosto dele, todas as informações que a gente precisava saber naquele momento:

o título; de quem é a patente; quem são os inventores; qual país que depositou; em que países mais foi depositado; qual o resumo da patente – só na folha de rosto. Nessas visitas com o PROMOPAT a gente também avançava explicando aos nossos pesquisadores o quê cada número de uma folha de rosto... o quê codificava, o que estava atrás daquele código.

Qualquer patente, de qualquer mundo... as vezes... numerações significavam as mesmas coisas: que tipo de conceito que tinha, ensinando os pesquisadores a ler uma folha de rosto de uma patente. E o programa consistia no seguinte: nós teríamos que mapear a Fundação toda... Bom, existe uma classificação internacional de patentes, que é válida para o mundo todo, que se atualiza de dois em dois anos, de quatro em quatro anos, que chama-se Classificação Internacional de Patentes. Ela tem em todas as áreas do conhecimento que você pode imaginar, que envolve desenvolvimento de tecnologia. Então, quando você vai trabalhar com o INPI, a primeira coisa é você conhecer essa Classificação Internacional de Patentes, que tem lá uma codificação extremamente complexa. Entender aquela classificação. E a gente teria que mapear a Fundação toda, em todas as áreas que ela trabalhava, naqueles códigos. E nós passaríamos a receber mensalmente, gratuitamente do INPI, aquelas folhas de rosto de toda área que nós teríamos mapeado para a instituição trabalhar.

O programa não deu certo. Por quê? Na época o Morel era Vice-Presidente de Pesquisa. Ele pegou a Classificação junto conosco e mapeou o que interessava à Instituição – uma coisa, então, centralizada, o mapeamento. O que ocorreu? Vinha documentos demais, não tinha rastreado com o Departamento, com o Laboratório, aquele projeto. Então, o pesquisador passou a receber mensalmente uma quantidade enorme de folha de rosto de patente e não sabia direito o que fazer com aquilo. Primeiro, nós não conseguimos esgotar o conjunto da Instituição com as tais visitas – no momento aquilo parou por falta de fôlego, por falta de equipe. E o mapeamento, a gente entendeu que não poderia ser amplo, geral e irrestrito; teria que ser feito por cada projeto de pesquisa, o próprio pesquisador sinalizar e o pesquisador só receber aquele que interessa diretamente. Então, esses foram os dois programas. Nosso trabalho começou desse modo.

NA – Mas me diga uma coisa: como é que foi? Naquele momento... vocês entraram em contato com os pesquisadores da instituição toda?

MCE – Da instituição toda.

NA – A Instituição inteira?

MCE – Da instituição inteira. Na época, inclusive, extremamente exaustivo o levantamento. A gente nunca... nós não temos um sistema de acompanhamento de projeto de pesquisa nessa Instituição. Então, você nunca sabe quais são os projetos em desenvolvimento, quais chegaram ao final, quais não chegaram, quais foram abandonados quais procriaram em vários projetos... Você não tem essa informação. Na época a gente precisava disso para iniciar o levantamento, buscando as fontes que o planejamento tinha. Na época tinha projeto... por exemplo, [??? - 10:01], todo conjunto que a Finep estava financiando. A gente buscou todas as fontes de informação: numa ficha a gente punha o nome de quem era responsável para equipe; íamos em cada unidade, em cada departamento, em cada laboratório, para checar se aquilo era ou não era.

Naquela ocasião, em 86, a base que a gente tinha usado e a prática, demonstrou que 10% funcionava e o resto todo tinha que ser refeito. Algumas linhas de pesquisas tinham sido abandonadas, outras mudadas; outras, a pesquisadora entrava porque tinha nome naquela Instituição, mas o projeto já estava pronto... O caos absoluto. Foi muito difícil. A gente teve que fazer um novo levantamento, na prática, remontagem de todo banco de dados naquele momento.

NA - E qual foi a recepção deles a esse tipo de conversa, a esse tipo de questão que você estava trazendo?

MCE – Evidente que falando de 86, 87, é uma coisa; falando hoje é outra, né? A Instituição nunca tinha ouvido falar nessa coisa desse sistema de papéis, né?

NA – A Instituição é quem?

MCE – A Instituição que eu falo é... Presidência, chefia, diretores, os pesquisadores... todos os níveis que a gente passava. A nossa ida aos Laboratórios... depois que vencia a dificuldade que é agendar – porque a gente queria o maior número de pessoas participando – depois de toda a novela que era agendar com o INPI e a gente ir ao setor, depois que ia era sempre muito bom. De modo geral, alguns pesquisadores questionavam: “isso é uma instituição pública”, “que propriedade é essa”, “esse é um bem público”. Mas isso, ao mesmo tempo, facilitava também a gente a levar a informação que a gente queria, porque a principal questão que passa nessa questão do patenteamento é... primeiro: o nosso objetivo não é fazer patente; por isso nós não somos, eu não considero que a gente tem um setor de patente, não tem um escritório de patente. A gente começou a perceber essa questão de um outro modo, que é quase uma questão gerencial, uma nova metodologia de gerência que instituição passaria a adotar sob a luz do conceito da propriedade intelectual.

E o que isso significa? É que uma série de princípios que estão contidos nesse sistema de propriedade intelectual, na prática eles são operacionalizados através de políticas institucionais. E uma delas é a instituição passar a ter controle do que ela divulga. A informação saber que informação é estratégica; saber o que é uma informação estratégica e que tem o domínio sobre a divulgação dessa informação – é o que nós não temos nenhum... não tínhamos ainda, naquela época, nenhum. Hoje você começa, na verdade, a ter. Essa é umas das questões: a questão da divulgação.

A outra questão, por exemplo, é a questão do orçamento e do financiamento da pesquisa. A Fiocruz, como tem um processo muito espontâneo... os grupos se montam espontaneamente, fazem aquilo que interessa fazer, desde que tenha a mínima afinidade com os princípios da missão institucional... mas é um processo de espontâneo o processo da pesquisa. Então, na hora de buscar o dinheiro para pesquisa, também cada um sai correndo atrás daquilo que consegue. A Instituição não tem uma política de financiamento, de definir o que é política estratégica, o que não é... então, o que ocorre? A gente verificou, nas primeiras experiências... quando a gente identificava algum projeto considerado estratégico, tecnologia de ponta... Vamos então começar a patentear por aí. Você vai ver: quem está financiando aquele projeto? Era o caos você primeiro conseguir ter clareza disso. Nem sempre o coordenador, na primeira conversa, na segunda, conseguia te passar as informações.

NA – Por que?

MCE – Primeiro, porque você tem uma pontinha de um projeto da Finep, que era para outra coisa e você usou recurso naquela que não era e não sabe como resolver. Segundo, porque você está com um projeto, um relatório pronto de determinada pesquisa. Abriu brecha para financiamento em determinado lugar, o pesquisador tem nome e área estratégica para aquele lugar e entrava com projeto já pronto, com relatório pronto, porque às vezes precisava de um equipamento para um Laboratório, de uma tomada especial para ligar um outro equipamento que estava parado... as razões mais diversas. Certo que entrava o financiamento de determinado agente financeiro para um projeto e aquilo não era usado no tempo.

Tinha comprometido aquele projeto, do ponto de vista da propriedade. Porque na propriedade intelectual todo mundo que aporta recurso, a princípio é coproprietário. Então, se você começa a ter essa noção e amadurece esses conceitos numa Instituição, ela vai ter que definir estratégias, definir o que é pesquisa estratégica e vai definir procedimentos e políticas para aquele conjunto de projetos. Eu vou passar a definir qual é o parceiro que eu quero, para ter aquele dinheiro ali. Se é muito estratégico mesmo, quem sabe eu, Fiocruz, Ministério da Saúde, não conseguimos dar conta e segurar isso para nós? Ou buscar um parceiro forte: uma Finep, por exemplo, ou um Banco Mundial. Mas um parceiro que a gente escolha. E não ficar uma coisa tão esfacelada quanto é.

Hoje nosso projeto você tem: dois, ou três, ou quatro bolsistas do CNPq; dois ou três pessoas cedidas, que não são formalmente... e que você não tem como trabalhar... o caos. Você definir propriedade de uma patente em cinco, seis proprietários, significa que você perde autonomia do que você vai fazer com ela no futuro. Qualquer ação, você vai ter que conversar com cinco ou seis parceiros. E ao mesmo tempo aquilo não foi significativo para o resultado final. Isso passa o quê? Uma desorganização gerencial da Instituição. Por isso que eu falo que a questão do sistema de patente reflete uma nova concepção de gerência de Instituição de pesquisa. Agora eu gostaria de retomar um pouco a história, porque senão a gente perde...

NA – Não perde, não. Essa é a situação ideal, do controle sobre esse assunto na Instituição. Você disse... [??? - 16:09]. Na verdade, você isso do ponto de vista do planejamento estratégico da Instituição, não é isso? Você coloca dessa forma. Agora... você desenha uma situação ideal... o que, necessariamente, você tem clareza disso... vocês precisam, para isso, de ter uma parceria com os pesquisadores. Eles são sensíveis a esse tipo de argumentação?

MCE – Eu acho que...

NA – Hoje. Vamos falar de hoje.

MCE – Eu acho que são sensíveis hoje, muito mais do que naquela época.

NA – Esse tipo de interferência... Quando você falou em financiamento, eu acho que...

MCE – Naquela época de 86, 87, ainda tinha essas agências de financiamento – Finep, CNPQ – que estavam portando dinheiro para pesquisa. Hoje a situação mudou bastante e eu acho que isso está ajudando os pesquisadores a pensar um pouco nisso. Hoje a gente não tem mais recursos da

Finep, a não ser para projetos que são associados com empresas privadas. Para pesquisa pura, básica, ou que não está associada com a empresa, você não tem dinheiro. Então isso... e os pesquisadores estão correndo. A OMS, que um outro órgão que financia, cada vez vem com as cláusulas de propriedades mais restritivas também, dos contratos que a gente assina com ela.

NA – Como assim?

MCE - Porque quando você vai... alguma pesquisa financiada pela OMS, como qualquer... você assina um convênio, um contrato, alguma coisa, que está acordando que você está passando tal dinheiro para tal projeto para fazer o quê. E hoje as cláusulas relacionadas à propriedade estão cada vez aumentando o número de linhas, estão cada vez ficando mais restritivas. A OMS hoje, por exemplo... o Morel, que vai lá muito, quando vem sempre me passa: “Olha, Celeste, para você ir estudando”. Quando chega lá para as reuniões, assina um termo de que tudo o que está sendo feito lá é deles... Isso é uma Organização Mundial de Saúde, entendeu? Isso... esse movimento do mundo está fazendo com que os pesquisadores comecem a acordar. Estão vendo que as coisas lá fora estão funcionando muito mais amarradas, há algum tempo. Essa coisa de você assinar termos cedendo, isso já vem de algum tempo. Eu venho tentando levantar isso na Instituição, pedindo a todos que já assinaram, que vem assinando, que passem para a gente esse modelo, porque a gente quer imprimir uma coisa desse tipo para a Fiocruz, e a gente quer orientar o pesquisador que sai. Porque a rigor, a rigor, a rigor, tudo o que é feito mais na ponta hoje [??? - 19:58] comprometido com as Instituições lá de fora, porque os termos são absolutamente claros: nada é seu; nada é da Instituição que você está vindo. Tudo que você fizer aqui... “proibido reproduzir isso, a não ser para fins de pesquisa que não envolva produção” ... daquele produto, enfim.

NA – Essas são as regras da iniciativa privada?

MCE – Essas são as regras das Universidades e instituições públicas de pesquisa da Europa e dos Estados Unidos, do Japão... dos países de primeiro mundo, que a gente tem...

NA – Mas esse é o modelo privado? Quando se pensa em patentes na indústria, patentes industriais... é assim? Na verdade, quem detém as patentes não são os pesquisadores que trabalham lá, né?

MCE – Quem detém a patente, pela legislação brasileira, é a instituição. Você contrata um funcionário para fazer pesquisa. O titular de uma patente é sempre uma instituição ou uma empresa. A única lei que é exceção, nesse caso, é a lei americana. A legislação americana consegue ser exceção em quase todas as ações que a gente trabalha, nos Estados Unidos. Lá é o inventor, mas é a única no mundo. Aqui, Europa, Japão, todos os lugares, o proprietário é a instituição. Mas isso tem muita lógica, entendeu? O inventor é o pesquisador, foi ele quem fez a invenção. Por isso que é importante você ter políticas que incentivem o inventor a criar coisas novas – que foi um ato que a gente conseguiu passar no ano passado. Chamava “Ato Normativo de Incentivo à Invenção”. Quer dizer, você tentar dar um tratamento diferente para aquelas pessoas que são mais criativas, que estão produzindo coisa nova, estão trabalhando na fronteira. E você estipula que se tiver patente, ou

mesmo sem patente, *know how* negociado com a empresa pública ou privada, que aquilo é retorno financeiro. E tantos por cento vai para a instituição e tanto por cento para...

A proposta era em três partes: 1/3 para a instituição, 1/3 para o Laboratório que fez e 1/3 para os inventores. Isso foi feito com base em “n” modelos internacionais que nós estudamos e uma base, uma sondagem formal, que nós fizemos com os próprios pesquisadores. Uma coisa informal, portanto não tem dado científico a dizer, mas eu diria que 80 a 90% dos pesquisadores não estavam, preocupados em ter o dinheiro no bolso. Estavam preocupados que esse dinheiro voltasse para o Laboratório. Isso, no CD, eu não consegui negociar: o Mario Hamilton, Vice-Presidente, foi absolutamente taxativo, foi o único que se pronunciou sobre o assunto e de um modo bastante enfático para conseguir que nenhum diretor entrasse para debater – a não ser, na época o diretor do IOC. E acabou passando que é meio a meio: metade da Fiocruz, metade dos inventores. Eu não consegui chegar e fazer o dinheiro chegar no Laboratório para alimentar a pesquisa.

NA – Qual foi o argumento dele?

MCE – A base do argumento dele era, primeiro, o Plano de Metas, que tinha de começar pelo Plano de Metas, que cada unidade estava tentando planejar o que ela queria fazer, trabalhar com metas. E aí algum laboratório ia ficar mais rico que o outro, isso ia dar confusão. Eu tentava mostrar para ele que, exatamente, a gente queria marcar a diferença, né? Aí entrou o diretor do IOC, afirmando que isso era uma coisa natural, devia ser um processo. Aí, foi entendido que ia desestruturar o Plano de Metas, que não deveria. E os diretores, em geral, ficaram passivos nessa discussão.

NA – Também não entendem dessa discussão?

MCE – Ah... o processo de encaminhamento todo foi muito confuso. Eu mandei o modelo para Presidência, que ficou de distribuir para os componentes da Presidência e os Vices, me chamar para uma discussão, entendeu? A Presidente ter ido já com a cabeça feita, entendendo da coisa, já negociada com o CD... isso não foi feito. Não houve discussão na Presidência, não houve discussão prévia da Presidência comigo. Acabou entrando na pauta do CD e nem eu sabia. Fui chamada assim: a reunião do CD acontecendo... “Celeste, vem aqui para explicar o assunto”. Em cima da hora. Expliquei, mas... uma coisa muito passiva, né?

O que o inventor ganhava? Ia ter teto ou não ia ter teto? Se alguma patente vendesse milhões de dólares... a minha preocupação de não ter teto, por exemplo, e de ganhar tanto por ano é porque em vez de você estimular o pesquisador a ser criativo e inventar, você estimular... a Instituição. Acabo que passou um teto, por volta de US\$ 100 mil dólares ano, algo assim. Mas enfim, é um ato que... passou e já existe. Bem ou mal, existe. E a gente já tem um projeto que já está recebendo *royalties* e a gente já vai aplicar isso nesse ano.

NA – Está vendida essa patente?

MCE - No caso está negociada. Antes de ser concedida, a gente negociou...

NA – Você pode explicar? É um processo longo?

MCE – A questão é a seguinte: você, quando tem, você deposita uma patente. Em geral, o prazo médio no Brasil, uma patente está tramitando: cinco ou seis anos. E em geral, nos outros países desenvolvidos, um pouco menos tempo: um, dois a quatro anos tem uma patente concedida – eles são um pouco mais ágeis. Quando você tem uma patente concedida, você tem até cinco anos para comercializar aquela patente: se não, o próprio INPI ou qualquer pessoa da sociedade pode te... aquela patente vira domínio público e qualquer um pode usar aquilo, sem pagar nada. Então, você tem que ficar atento quando tem patente concedida, porque tem esse tempo para comercializar.

NA – Quanto tempo? Existe um tempo médio? Quando você pensa um produto até você pedir a patente e isso ser concedido, existe um tempo médio para esse processo todo? Você falou cinco anos, já concedida...

CE – Espera aí. Até chegar a pedir é impossível para nós prevemos hoje, exatamente porque a instituição não tem um acompanhamento de projetos. Você não sabe... quer dizer, quando eu vou fazer patente, não estou preocupada em saber se aquele projeto começou há cinco anos, se começou há 20, se começou no início do século, entendeu? Não tem essa preocupação. Preocupação é com o resultado: tem ou não tem...

NA – Mas não tem um cálculo? Em quanto tempo se produz uma inovação? Essa seria a pergunta.

MCE – Você põe 10, 15 anos...

NA – Geral. Existe esse cálculo?

MCE – Não. Existem dados assim... de uma novidade na área farmacêutica... mas eu não estou com esse dado agora, prefiro não chutar. Eu posso ver isso depois...

NA – Aí existe estudo sobre isso?

CE – Existe, principalmente em empresa privada, que investe recurso para descobrir uma nova molécula. Ela sabe muito bem quanto tempo leva. Nunca menos de 10 anos. Uma nova molécula, uma coisa que revolucione mesmo no mundo – o que está sendo buscado agora, com a AIDS, por exemplo. Quanto tempo está pesquisa, que resultado chegou. Chegou alguma coisa de fato, resolvida? Até agora, não. Vai aproximando, descobre isso, descobre aquilo...

NA – Mas na Fundação, a gente não tem?

MCE – Na Fundação nós não temos isso. Não temos. Tanto que a grande angústia minha hoje, nesse trabalho nosso da gestão tecnológica, é que eu acho que só vou conseguir fazer gestão tecnológica a partir do momento que a Instituição tiver acompanhamento de projetos. Porque hoje é caótico. A partir do momento que você atualiza aquele catálogo que a gente publicou ano passado, você... que a gente ficou um ano licitando três gráficas. Até você conseguir imprimir, a informação já está defasada. E o processo da pesquisa aqui é tão louco, ele é tão espontâneo, ainda hoje. Como a gente convive muito com pesquisador, cada dia me chega alguma informação, você não dá conta de saber o que tem nessa instituição.

Porque o pesquisador daqui encontrou, num determinado Congresso, o pesquisador da UFRJ, não sei de onde, dali você tem uma ideia e dali começa alguma coisa. Se tem pesquisador para tocar aquilo, o projeto começa a acontecer, às vezes sem estar no papel, sem ter convênio feito com instituições, entendeu? A grande dificuldade também de trabalhar essa questão da patente é porque é muito raro ser uma coisa feita só na Fiocruz; em geral, tem articulações com outras instituições, com teses... e até você conseguir entender esse emaranhado, aí você vai buscar as informações: na maior parte das vezes elas não estão formalizadas...

NA – Eu posso pedir uma patente quando tem uma rede de pessoas?

MCE – Pode.

NA – Sai no nome de todo mundo?

MCE – Sai no nome de todo mundo. Você tem que definir quem é proprietário, que é o titular, né? Se tal instituição envolveu a tal ponto dela ser titular; se a coisa foi no nível informal... entendeu? Isso tudo tem como estudar. Ela pode entrar... “N” instituições como titular e “N” inventores, não tem limites.

NA – Mas você está falando do processo das patentes. Aí eu te interrompi.

MCE – Você queria saber da comercialização.

NA – É.

MCE – Então, a gente não tem como aferir em quanto tempo a gente chega a algum resultado aqui dentro. Eu não tenho, até porque não faz parte da minha preocupação para patentear.

Bom, qual o critério que a gente usa hoje para fazer uma patente? Primeiro, tem os critérios que a própria lei impõe: tem que seja alguma coisa que seja constatado novo, no estado da técnica no mundo. A novidade é uma novidade internacional. É para isso que você tem que fazer uma busca – o termo técnico é busca – no banco de patentes do INPI. Você faz uma classificação pela Classificação Internacional de Patentes e busca, especificamente, aquele assunto que você está querendo patentear. Aí você faz um rastreamento, que você fica sabendo quem no mundo está pesquisando aquele assunto, quem no mundo tem patente, que patente é essa... Então, você tem que buscar os documentos de patentes – a gente dá isso para o pesquisador ler, para montar um relatório descritivo, que seria o estado da técnica.

Então, você tem que provar que, de fato, você está introduzindo alguma novidade na História. Tem patente de mudança de processo, de aperfeiçoamento de processo, de aperfeiçoamento de metodologia... não precisa ser aquilo totalmente novo, não.

NA – Estudos de processos, né? São coisas diferentes.

MCE – E cada legislação, de cada país, tem as suas especificidades.

NA – Uma definição.

MCE – Uma definição. E algumas de produto e processo; vai ter só de processos, vai ter só de produtos... Varia de cada caso. Mas eu tô sinalizando que, para fazer uma patente, não precisa ser aquilo totalmente novo, não. Por exemplo: existe algum processo feito para determinado medicamento, determinado kit para diagnóstico. Se você consegue um processo diferente daquele que te permita chegar um resultado tão bom quanto aquele, mas que você barateia os custos, que você simplifica o tempo... então, aquilo já são condições para patentear. A patente vai ser mais ou menos forte, mas é outra história lá na frente.

ntão você tem alguns critérios básicos, que você tem que ver: estado da técnica; provar que você está introduzindo alguma inovação; aquilo tem que ser aplicado industrialmente, quer dizer, você tem que ter alguma coisa na mão que te diga que aquilo pode ser industrializado, né? Então, a questão da autoria de livro, não sei o quê, direito de autor... não são coisas industrializáveis. Por isso, a divisão da propriedade intelectual. A propriedade industrial que é patente, que é marcas, que tem que ser industrializáveis – isso é pré-requisito. Então, a gente afere esses pré-requisitos. Encaixou? Vamos entrar com pedido de patente. Aí ele vai tramitando e fica nesse tempo que eu estou te falando: prazo médio no Brasil... quatro a seis anos, cinco anos...né?

No nosso caso, a gente teve duas patentes concedidas, no final do ano passado: uma é da ENSP, de um projeto do dr. Cynamon, de um sistema de esgoto mais barato para [favelas – 31:42], uma alguma coisa que nós inclusive estamos... [FIM DO ÁUDIO]

ÁUDIO 01443-B (31min45seg) – Fita 1 – Lado B

MCE – Bom, daí a gente vê se o próprio governo do Estado tem interesse, porque é uma coisa de... um sistema de esgoto de baixo custo, uma coisa que, dificilmente, alguma empresa privada teria interesse. É realmente interesse de algum órgão público. Então, a gente vai tentar por aí.

A segunda patente foi o Zig-Zaids, que foi um jogo educativo para pré-adolescentes, envolvendo o Departamento de Biologia do IOC. A princípio, não é patenteável o jogo. Nós entramos com pedido de patente na época, porque já tinha uma empresa interessada e a gente queria fortalecer a questão da propriedade e a questão da marca. Entramos meio para fortalecer que aquilo era da Fiocruz e ter alguma garantia da empresa. E ano passado a gente acabou tendo concedida essa patente, não como patente de invenção.

Você tem três modalidades: patente de invenção, modelo de utilidade e de design – agora esqueci exatamente o nome. Então, a gente ganhou modelo de utilidade. Quer dizer, como se fosse... as regras do jogo elas são pouco comuns em qualquer jogo de tabuleiro, dado. Mas uma nova concepção estaria embutida dentro dessas mesmas regras. E esse projeto a gente negociou com a Salamandra, que é uma editora um pouco diferenciada, que gosta de coisas ousadas e já está na terceira ou quarta edição: a gente já fez uma edição simplificada, porque a grande demanda desse jogo são escolas públicas e são... órgãos de governo também, espalhados pelo país. E a gente conseguiu que o programa de AIDS do Ministério da Saúde comprasse um número razoável, para a gente começar a distribuir.

Então, o grande mercado para esse jogo é o mercado público. Não é um jogo que tem uma facilidade de mercado privado: porque a sociedade é preconceituosa; porque o jogo, quem

ganhasse, a criança ganharia uma camisinha... Isso foi para o jornal na época, uma grande discussão. As Lojas Americanas se recusaram comercializar o jogo porque AIDS, camisinha, criança... mas está dando certo e [??? - 2:08] com esse projeto já, desde que ele foi assinado – o a gente está renovando agora. Tem cinco anos e a gente renovou agora por mais cinco anos.

NA – *Vem cá: tem um prazo para patente?*

MCE – Hein?

NA – *Tem um prazo... isso eu não sei...*

MCE – Tem um prazo de validade da patente, que depende de lei de cada país, né? Em geral, até um tempo atrás o prazo médio ficava entre 10 e 15 anos. A lei brasileira, 15 anos. A partir desse novo projeto foi votado no Congresso, passou para 20 anos. E a pressão das multinacionais, dos países desenvolvidos, é cada vez ampliar mais o prazo, porque eles que, em geral, tem as patentes mais fortes e quanto mais prazo tiver, mais monopólio se tem.

NA – *Quando vence o prazo tem que começar tudo de novo, o processo?*

MCE – Aquilo cai em domínio público. Só que essas empresas de países desenvolvidos eles têm mil macetes de fazer com que uma patente não caia nunca. Fazem patente dependente, introduzindo inovações e fazendo elos e conexões entre elas e... caso, por exemplo, da vacina da Hepatite B. Ninguém consegue ter acesso à tecnologia da Hepatite B, que é a grande... vacina hoje por tecnologia recombinante, tecnologia moderna. E é um grande problema de países todos desenvolvidos, começa a virar um problema de países desenvolvidos: o mercado monstruoso, a patente está embricada com umas duas, três multinacionais que se associaram entre elas e não passam a preço nenhum.

A gente está num momento de tentar negociar tecnologia, acessar tecnologia dessa ponta industrial e a gente está sondando essa coisa da Hepatite. Todas as empresas querem que a gente envase com Hepatite, eles querem entrar no mercado com a Fiocruz, Ministério da Saúde, assinando atrás, mas a tecnologia a gente não consegue ter um sinal de que, mesmo ao longo prazo, você vai ter. Para Hepatite B, não. Outras tecnologias mais velhas, a gente está conseguindo, mas tecnologias novas... até apresentei esse tema num *workshop* em São Paulo, ano passado. Posso até te passar esse texto. Ele é muito atual mesmo. Como se deu o avanço da Biotecnologia e como isso vem mudando o mercado de vacinas. Novas tecnologias foram entrando e a questão da propriedade cada vez mais na mão de menores grupos.

NA – *Eu te perguntei sobre os valores. Como se estabelece o valor de um produto? Como se vende isso, a partir de quê? O ZigZaids, você vai vender. Quanto vale?*

MCE – Quando nós começamos a trabalhar com isso, uma das grandes inquietações era essa: “como fazer um contrato? Que cláusula? Que preço, que isso, que aquilo.” E na época que a gente visitou a Coppe, que já tinha alguma experiência, visitamos o CENPES, da Petrobras e tudo. E essa questão, quando eu fazia, eles diziam: “Você não precisa se preocupar, porque você vai ver meia dúzia de contratos, cria seu modelo e, a partir dali você negocia.” E não é diferente. Realmente cada

caso nosso é um caso. No caso do *ZigZaids* a gente pegou alguns modelos de contrato de edição, porque era uma coisa que não necessariamente teria patente. Então a gente fez um modelo prevendo que, nos primeiros anos, seria tanto por cento de *royalties* em cima do que o mercado trabalhava.

Aí tem um espaço que vira negociação. Se o que você tem é extremamente estratégico, se você tem claro o mercado e se você tem uma empresa que está muito disposta a investindo naquilo, a sua barganha aumenta. Quando a gente chegar no caso do *kit* de Chagas, você vai entender melhor do que eu estou falando. É um caso que a gente depositou a patente aqui no Brasil, depositamos nos Estados Unidos e em quatro países da Europa. Qual o critério de você depositar fora? Como isso ainda não está totalmente institucionalizado na Instituição... a partir do momento que esse assunto foi para o Planejamento e eu virei coordenadora – isso foi 89, então estou nessa história já há algum tempo – a responsabilidade de decisão acaba ficando muito comigo mesmo. Quer dizer, se vai patentear ou não, depende de pesquisador chegar com algo que a gente analise que é importante.

NA – *Eles te procuram?*

MCE – Procuravam naquele momento que a gente começou...

NA – *Eles têm essa prática de te procurar?*

MCE – Não, aí...

NA – *Uma das coisas é você não ter informação sobre a pesquisa. Isso é um problema. Eles admitem, eles têm essa abertura para você chegar e conversar...*

MCE – Desde o início, quando saiu o PROMOPAT, a ideia é... porque a principal coisa do nosso trabalho, Nara, não é sair fazendo patente. O principal objetivo é introduzir a cultura do sistema na Instituição, nos seus diversos níveis. Desde o pesquisador, mas para o chefe dele, para o diretor, para o Presidente, para instituição algum dia ter isso como uma política estabelecida em todos os níveis. Existem algumas instituições, até algumas nacionais mesmo, que tem um escritório de patente. Então o objetivo daquele escritório é ver o que tem de novo e sair patenteando. Eu acho assim: a gente entendeu que pelo perfil da instituição, pela idade da instituição, pelo modo como a instituição vem trabalhando pesquisa desde o início do século até agora, que a principal coisa é você vir fazendo a cabeça da instituição em relação a algum sinal que veio do mundo.

Então, quando a gente acordou naquele trabalho de 86, a gente começou a ver como é que os Estados Unidos e como Europa estavam trabalhando e essas instituições já tinham políticas há muito tempo definidas – por isso nossos pesquisadores estavam assinando termos tão restritivos. Aquilo fazia parte de uma política, não era uma perturbação para o pesquisador, entendeu? Era uma questão maior. Então para mim, uma instituição do tamanho da Fiocruz que trabalha em áreas tão diversas, é a introdução do sistema o principal objetivo. Nós pesquisadores começamos a entender que não pode montar nenhum projeto na área tecnológica sem ter pesquisador de patentes – chama-se burrice, na fase que a gente está no mundo. Um banco de patente te dá o que o mundo inteiro está fazendo naquela área, te permite mapear o seguinte: “Quem está trabalhando [??? ... você sabe, entendeu? - 8:51]”

Você quer saber qual o rumo que dentro daquele setor está tomando? É banco de patentes, você vai se aprofundando. Você ganha tempo. Você pega o que Japão já fez, Estados Unidos, China, e parte dali para diante. Por que que você vai fazer de novo, o que os outros já fizeram? Então, isso é a pesquisa bibliográfica, que até hoje é feita em revistas, em livros. Eu tenho um artigo provando que as grandes inovações dessa área tecnológica, tanto nas Biomédicas como em todas as outras, que as grandes inovações, os grandes avanços tecnológicos, não estão sendo vinculados por *papers* científicos nas melhores revistas...

NA – Não circula pela comunidade científica.

MCE – Circula com o tempo defasado de uns cinco anos, porque todo mundo está patenteando antes de divulgar as coisas que, de fato, são muito novas. O pesquisador nosso, hoje aqui, que está atuando na fronteira do conhecimento, com tecnologias mais avançadas e mais modernas, ele está com meia dúzia de revistas internacionais altamente recomendadas, reconhecidas, indexadas, ele não vai estar com a última palavra do conhecimento. Antes ele tinha toda segurança, hoje não está – isso está comprovado, em dois ou três *papers* que existem por aí.

A gente está fazendo um levantamento agora, pela internet, de ampliar um pouco os documentos que a gente tinha, de instituições americanas, europeias, nessa coisa de patentes. A gente está com 30, 40 modelos na mão, para a gente começar a estudar uma política nossa.

NA – Por que você disse que não está com o conhecimento na mão? Não entendi.

MCE – Porque os grandes avanços não estão sendo vinculados por esse canal e sim pelo banco de patentes.

NA – A não ser que ele entre por essa rede, já faça parte disso.

MCE – Por isso que eu estou querendo te afirmar com isso porque que a gente se preocupa mais em introduzir a cultura do sistema, do que fazer patente em si. Fazer patente em si, todos as patentes que nós estamos fazendo apresentam algum tipo de problema: ou divulgação; onde você, lá na frente, descobriu que não é tão novo assim, que a nossa busca não foi tão suficiente... vai demonstrando alguma fragilidade. A questão de ter muito dono uma patente só, quando não justifica... Muito dono é muito proprietário, muita instituição envolvida. Você perde a autonomia do que fazer com isso. Tem muito proprietário envolvido, por falta de uma consciência da instituição. Por falta de consciência do pesquisador, mas em princípio de uma instituição não ter política definida de cruzamento da pesquisa.

Estou te mostrando com isso que a gente percebeu que isso era mais importante que sair fazendo patente. Por isso que o nosso trabalho hoje, estou entendendo assim, ele está tomando um vulto muito acima do que eu supunha, do que eu imaginava, e eu tenho impressão por conta desses componentes que a gente introduziu no trabalho. Porque experiências nacionais, quando a gente começou, tinha a UFRJ. Quando a gente foi aprofundar, percebeu que a política do UFRJ era só para a Coppe, só para a área das engenharias, toda a Universidade está totalmente descoberta. Tanto que eu tenho uma patente agora, que eu não sei se é conjunto ou não com a UFRJ, e não consigo encontrar interlocutor. Encontrei o Reitor na sexta passada, na inauguração e como a gente se dá

muito bem eu falei: “Paulo Gomes, eu tenho que ter um interlocutor. Eu tenho uma patente que eu não sei se é vocês também. [risos] O que eu faço?” E ele: “Fala comigo mesmo...”

Então, uma universidade que foi pioneira na área das engenharias não deu conta de trabalhar a universidade toda. Aí tem Universidade de São Carlos, que também tinha uma área montada que virou um escritório de patente em algum lugar, um escritório de transferência de tecnologia em outro lugar e eles não se falam. A Unicamp montou um escritório de patentes em um lugar e uma área de transferência de tecnologia em outro lugar e também não se falam. A USP, a mesma coisa. Sendo que a USP ainda é muito mais... a área de patentes é dentro da Reitoria, uma coisa que também não funciona; e a parte de transferência de tecnologia distribuída nas quatro, cinco fundações ligadas à Universidade. Então, você vai para o modelo das estatais – tipo a Petrobras, a Telebras, que tem áreas que eu considero das mais bem montadas no país – já tenta mudar um pouco essa coisa, já trabalha numa coisa mais integrada.

Nós aqui, não sei se por conta do perfil da equipe – eu socióloga; [???, economistas – 13:27], Sérgio Gil, cientista político; a Maria Elza... que, na verdade são os nomes que estão desde o início, era psicóloga e o primeiro trabalho... aprendeu tudo aqui e quem começou a redigir nossas patentes. Mas eu quero chamar atenção é que era uma equipe de cientista social, trabalhando com tecnologia. Então, tenho a impressão que um pouco por isso, um pouco pelo conhecimento que a gente já tinha na Instituição, permitiu que a gente montasse uma coisa que destoa do que tem no país, que é diferente. A gente não é um escritório, o meu objetivo não é sair patenteando. A prioridade é introduzir a cultura do sistema na Instituição como um todo, para a partir daí a Instituição amadurecer e poder definir políticas institucionais, seja na divulgação, seja no financiamento da pesquisa, seja no controle da informação... sabe? Conseguir acompanhar a pesquisa, conseguir avaliar lá na frente, enfim, uma série de políticas. E ter conseguido colocar no mesmo setor a feitura das patentes... quer dizer, hoje tem pessoas que tem condições de escrever uma patente para a gente conversar com o escritório de patente, por exemplo. As patentes internacionais a gente tem que contratar escritório, mas hoje eu consigo conversar com escritório, porque tem um grupo técnico que sabe que o que está falando.

Enquanto algumas instituições que começam a ver que é importante a patente... se faz alguma coisa muito importante, contratam um escritório: mas ela não tem nenhuma competência para conversar com o escritório. E com o andar da história, nós começamos a entender que não tem nenhum escritório nesse país com competência técnica para fazer patentes em Biotecnologia na área de Química Fina. Dois motivos: primeiro, o país não concedia patente para esses dois setores; segundo é que os escritórios – e aí eu estou falando dos grandes – [Dannemann ??? e Daniel ??? – 15:18] eles são praticamente despachantes de escritórios internacionais, porque quem deposita patente aqui, no grosso, são as multinacionais, são os outros países. Então eles servem de intermediação: mandam um relatório feito, depositam no INPI, pagam as coisas, manda para lá as cópias... vira um despachante.

Então, já tive pessoas do escritório Dannemann perguntando se... quando ele teve que fazer a primeira patente de Biotecnologia, ligou aqui perguntando: “eu soube no INPI que vocês [??? - 15:59]. Posso mandar a técnica aí conversar?”. E veio aqui, grande técnica, uma pessoa que sabe todas as línguas, viajou o mundo todo, aprender um pouco conosco. Evidente que depois eles

pegaram um cliente que... uma pedra artificial, a coisa deu super certo, aquilo tomou uma dimensão enorme e eles mandaram 10 pessoas serem treinadas lá fora para segurar uma patente superimportante e ganhar um dinheiro louco com aquilo. Mas então, eu digo assim: no país, um dos escritórios maiores e melhores, não tem condição técnica hoje – estão começando a ter, não tinha. Da importância de você ter um mínimo na instituição que entenda do assunto. Então hoje, por exemplo, a gente trabalha com escritório, mas toda a questão técnica a gente trata aqui.

NA – Isso que você fala é o quê? É a caracterização do produto?

MCE – A descrição. O que você reivindica numa patente. Para a patente é firmado um relatório descritivo inicial, que você tem que provar que você está avançando no estado técnico. Depois você chega no que você está reivindicando: aquilo que você está pedindo para ser protegido. Então você tem que ter muita clareza ao redigir. Você tem que ter muito macete para pôr aquilo no papel.

NA – Você acha que tem manipulação nisso?

MCE – Acho que em tudo tem um pouco, Nara. Por exemplo...

NA – Tem que ter um certo macete para escrever o que você está reivindicando. Por quê? Porque outros tantos, milhares de pessoas no mundo, podem estar fazendo a mesma coisa que você, naquele momento? Você acha que isso é uma coisa de manipulação? É um jeito, é um jogo, esse negócio?

MCE – Deixa eu esclarecer o seguinte: o que é o sistema de patente? Por que, a priori, a gente acha que nosso sistema é interessante? Porque ele é um sistema que te permite o seguinte: você investiu em pesquisa, muito dinheiro em tal coisa e descobriu. Então é uma troca entre Estado e você: “eu joguei dinheiro, te dei um tempo...” “E agora eu te dou monopólio de você, durante tanto tempo, ganhar dinheiro com aquilo que você investiu”.

Ao mesmo tempo, permitir que aquela informação, depois de tantos meses, tantos anos – cada lei de cada país é uma, aqui no Brasil são 18 meses. Você deposita o pedido e ele fica em sigilo: ninguém mexe com ele, ninguém faz nada. Isso o mundo todo tem seus prazos. Estados Unidos é a grande exceção... não divulga nunca. Por isso que tudo todos os... [??? americanos – 18:37] a defasagem é maior um pouco, porque o avanço não é divulgado nos bancos de patentes. Só depois da patente concedida, os Estados Unidos divulgam. É a única exceção no mundo, todos os países diferenciam o número de meses, mas é igual: a partir daquele mês ele cai no banco de patentes, no mundo todo aquilo entra. Permite o mundo saber o que a pessoa está sabendo. Esse é o grande “tcham” da patente: porque ao mesmo tempo que protege, ao mesmo tempo você não segura a informação.

Com o andar do tempo, com a mudança do mundo, [??? - 19:12] Organização Mundial da Propriedade Industrial, a OMPI. Nos últimos tempos foi deslocado essas discussões das coisas mais estratégicas da propriedade, vindo para o âmbito do GATT. Por quê? Porque o Grupo dos Sete ou... o Grupo dos Dois quer falar que domina o mundo, que dita as regras internacionais e vai puxando a sardinha. Era interesse deles colocar alguns acordos no âmbito de comércio. Então, saiu toda a discussão que era num órgão internacional como é a Organização Mundial de Saúde, como a ONU,

e passou para um organismo que era o GATT, que é um organismo de tratar de tarifas, de comércio, uma coisa extremamente comercial. Certo é que foi no âmbito que foi feito o grande acordo, onde patente e biotecnologia [brigaram – 19:56]. Então, não adiantava... já estava acordado que, em cinco anos, você tem que ter a Lei de Patentes [??? - 20:02]. Enfim, os grandes parâmetros foram dados no âmbito do GATT.

O mundo veio mudando um pouco. Então, aquela filosofia da propriedade – belíssima, como ela foi criada com a Convenção de Paris, em 1883... entendeu? Ela vem mudando, como o mundo vem mudando. E nisso, o que acontece? Ou as grandes invenções, como no caso, a Coca-Cola: tem patente da Coca-Cola? Não! Para ela não interessava entendeu a difusão da informação. Ela ela protegeu o *trade secret*, que esse é o grande monstro. Você não pode achar que a patente é monstro. O *trade secret* é monstro, é segredo, porque ninguém tem acesso. A Coca-Cola seguiu a fórmula dela pelo tempo que ela quis e interessou segurar, porque aquilo era mantido à sete chaves com segredo industrial. E isso é usado ainda hoje, é um mecanismo que algumas empresas usam com grandes inovações, para a informação não difundir.

Mas aquelas que querem ter a patente para garantir o negócio que te dá um outro tipo também de facilidade... só que ela faz paciente cada vez mais truncada, onde a informação técnica que, a rigor... a definição que vem da Convenção de Paris é que cada pesquisador da área tem condições de reproduzir, hoje muda de figura! Você encontra patentes que você não consegue destrinchar. Os escritórios vêm deixando isso passar. Por que?

NA – E o pesquisador?

MCE – Nem o pesquisador, porque a coisa está muito fechada. E dentro disso você vai sendo inculcido... e embutido, também, a ter seus macetes. A gente é ridículo perto deles.

Macete tipo assim: se alguma coisa funciona e tal temperatura X, você põe que funciona entre tanto e tanto. Porque se o carinha lá conseguisse que em um pouco menos, um pouco mais, funcionasse também, a gente já estaria prejudicado e só ia conseguir patente naquela temperatura. Mas isso é o mais elementar dos truques, vamos dizer. E assim todos os parâmetros que você tem: temperatura, pressão, sei lá o quê... você vai fazendo de tal modo a descrição, que a pessoa vai ter que experimentar muito para chegar. Vai ter que tentar naquele limite para chegar onde é o ponto que funciona.

NA – Na verdade, você está contando é com o tempo.

MCE – Com o tempo.

NA – Quando você faz isso... [??? - 22:20] na hora que o cara começou o trabalho?

MCE – Isso também depende de estratégia de cada instituição e empresa, né? No início, que começou, você não vai ter dados, possivelmente. Mas o estado que você pede, ele é diferente. Por exemplo: você está numa instituição de pesquisa, onde a lógica ainda é a divulgação, onde o grande parâmetro de avaliação é a publicação... onde as agências de fomento ainda funcionam assim. Então, como que você vai fazer? O ideal seria: chegou tal produto. Laboratório, fez os testes, acham que funciona. Vamos trabalhar o [??? - 22:50]. Vamos ver se isso é um produto, de fato,

comercializável, se ele é viável comercialmente. Se você sair dos insumos muito puros e muito caros, que você não tem condição de usar aquilo em alta escala, porque é inviável comercialmente e tudo mais: será que vai funcionar com os outros insumos? Será que, de fato, eu tenho um produto que seja viável? Isso a gente não tem como fazer aqui na Fiocruz. Você não consegue segurar a informação; no máximo, segura ela até certo ponto, para aqueles grupos que já tem... a gente já conseguiu embutir esses conceitos, essa importância.

NA – Quem são esses grupos?

MCE – Os grupos acabam sendo aqueles que estão um pouco mais na ponta, né? Na verdade... e quem vem tendo a experiência de ter alguma patente na Fiocruz. A gente tem de grupo mais de ponta a Biologia Molecular – as pessoas que estão mais antenadas ao assunto. Mas, em geral, quem já tem patente, você vai ver nossa listagem, começa a entrar. Aí, quando tem uma segunda coisa, eu já ligo: “Olha, tem um Congresso. Eu queria que você desse uma olhada”. Está começando a chegar esse tipo de demanda que não tinha antes; então eu tenho que ter pessoas que, tecnicamente, tem condições de olhar isso. Também está aumentando a complexidade da equipe, entendeu?

Hoje eu estou com uma pessoa que eu consegui, cedida do INPI, que eu acho que é a pessoa que talvez entenda mais disso hoje, no país. E ela se aposentou, conseguiu um contrato por aqui mesmo e eu vou ter que segurar essa pessoa porque hoje, não só, ela entende profundamente de propriedade, quando qualquer demanda que chega, principalmente de escritórios internacionais... a demanda técnica é extremamente exigente, eu não dava conta... quando a gente começou esse trabalho não dava conta do tipo de demanda que a gente ia ter na tramitação de uma patente. Teoricamente a gente estudou – deposita em tanto tempo, depois tem que fazer isso, fazer aquilo – só que na prática não é assim. Nos Estados Unidos, por exemplo, que é um dos países mais rigorosos, que trata o assunto com grau de rigor enlouquecedor, ele faz tudo para que ninguém de outro país consiga patente. Essa é a política dele, um país que se protege em última instância. A Lei de Biossegurança deles é diferente, patente é a grande exceção... em todas essas áreas das Biomédicas eles são diferentes – tanto é, que eles não assinaram a Comissão da Biodiversidade até hoje.

Tudo é muito diferente e muito restritivo. Tudo eles questionam. Tudo. Eu estava um dia desesperada para conversar com a pessoa da Petrobras que trabalha nessa área e falei: “Olha, eu não sei se a gente fez uma patente muito fraca, muito mal redigida... porque o que está vindo de demanda, adequação de norma técnica, a gente não entende nada, está correndo atrás de prazos...” Ele disse: “Celeste, Estados Unidos é assim. Agora, põe na sua cabeça uma coisa: se você ganhar uma patente nos Estados Unidos, solta foguete! Porque, de fato, vocês vão estar com uma coisa extremamente estratégica e nova. Porque eles não deixam passar nada.”

NA – Eles ficam questionando?

MCE – Não é questionando. Eles analisam. Que aqui fica dormindo no INPI um tempão... depois que sai do prazo o INPI não tem condições, não tem pessoas, está enrolada, vai ficando... é mito mais moroso. Lá tem uma agilidade louca, prazos muito menores, de sigilo, de tudo. Então chegou... três meses, está aqui: “Olha, eu não tô entendendo isso...” Norma técnica americana, mas

eles não te mandam a [??? - 26:10]. Você tem que sair procurando que norma é essa, que nome não é, entender a norma... então, no início, quando a gente começou a trabalhar, a gente defendia totalmente do pesquisador. Não entendendo da técnica, certo? A gente entende a questão da forma, das exigências e tal. Então a gente dependia que o pesquisador fizesse um relatório bem-feito – e a gente orientando com tal e tal. Isso ficava numa ida e vinda... muitas vezes até você chegar a um ponto final.

Quando começaram a vir as demandas, que a gente não esperava que fosse no grau de profundidade que foram – aprofundar a questão técnica às últimas consequências – aí a gente falou: “Bom, e agora?” Pesquisador tal está passando um ano na França, fazendo não sei o quê. Fulano trabalha com ele – que necessariamente não entendia tanto... Era extremamente complicado. Hoje, com esse recurso humano que eu tenho, me permite que destrinche a questão técnica; a pessoa escreve já no inglês, não tem problema de tradução; já vai pesquisador tudo que os Estados Unidos pediu, adequado; nós corremos atrás da norma, a gente adequa a gente faz, vai no pesquisador e: “Olha, vê se tem alguma bobagem, checa”. Em geral, estão vindo correções idiotas de forma; quer dizer, os próprios pesquisadores não estão nem acreditando. Porque é uma pessoa que veio do INPI já é Química, aprofundou a questão da Biotecnologia...

NA – Ela é da área?

MCE – É da área, uma pessoa que tem uma senhoridade fantástica. Então ela está conseguindo isso. Agora... a instituição não tem como segurar um recurso humano desses, estou apavorada se eu perco um recurso humano desse. Aí você fala: “Joga isso para o escritório! Não tem competência para fazer como a gente está fazendo hoje”.

NA – Vamos voltar um pouquinho para trás, então?

MCE – Vamos.

NA – Vamos falar do início. Pegando esse gancho da equipe e tal. Então tinha os dois grandes programas...

MCE – Estou falando no tempo em que já estava no NEP ainda, foi quando o trabalho começou, com a feitura daquele trabalho do potencial tecnológico, em seguida com a assinatura dos dois convênios com o INPI: PROFINT e PROMOPAT. A partir daí, a gente começou com a mão na massa. Começamos com as pessoas do INPI que vinham nos departamentos e laboratórios... começou a sair o que era... um pouco o que seria o potencial de patenteamento aqui. A gente começou, então, a trabalhar com essas coisas que começaram a ser identificadas. E começamos a redigir os primeiros projetos de patente, ainda com aquela equipe, ainda naquele lugar que era o NEP.

Em 89, quando estava o Sergio Arouca para sair, esse tipo de núcleos criados ficou uma coisa meio incerta. E na época o trabalho do NEP também tinha outras frentes muito com pé na pesquisa, cada vez ficando mais claro que tinha uma parte que estava virando o serviço, que estava virando alguma coisa que era diferente do grupo de estudos. Então, a gente aproveitou aquele momento e as pessoas que estavam mais ligadas a esse projeto – que era eu, Gadelhinha, Sergio Gil e a Elza. Viemos para

o Planejamento, que passava por um momento meio Indefinido, tinha sido desestruturado, estava tentando se reestruturar novamente. Então a gente veio para o Planejamento enquanto espaço institucional que garantia uma segurança para o assunto.

NA – Quem era o chefe do Planejamento?

MCE - Na época era... era o Mario Hamilton antes, que tinha saído por desincompatibilidade com Akira, que estava na Presidência. E era Celia de Almeida, que acabou ficando muito pouco. O Akira queria que eu ou o Gadelhinha assumisse... eu já estava tão envolvida com esse assunto e [nunca entendia nada de Planejamento como tal – 30:24], não quis, saí do assunto. Gadelha topou, virou o Assessor de Planejamento. Aí veio o governo Collor, passou por toda uma questão de reforma de estrutura dos órgãos do governo; aí o planejamento teve que ser estruturar... todas as áreas... meio, né? Planejamento virou Assessoria, que era Superintendência... uma coisa padronizada para o setor público.

E a gente estruturou, então, o Planejamento naquele momento tendo uma Assessoria e quatro Coordenações: uma de Programação Orçamentária; uma de Convênios, que é uma área que tinha sobrado do planejamento antigo, que existia; uma de Desenvolvimento Institucional, que seria uma área para fazer plano de metas, discutir estatuto, não sei o quê, não sei o quê; e a Coordenação Gestão Tecnológica... é... institucionalizada através de Ato, de estrutura, com DAS... de 89 a estrutura, acho que o DAS foi depois, em 90, 91. Então foi esse grupo originário.

Aí, perdi o Gadelhinha, que foi para a Assessoria. Sergio Gil foi virou assessor dele, ficava meio tempo – eu já perdi metade do Sérgio Gil. E eu mesma, que não aceitei assessoria, acabei virando vice do Gadelha para tudo, substituindo em várias situações... [FIM DO ÁUDIO]

Áudio 01444-A (30min53seg) – Fita 2 – Lado A

MCE – Institucionalização, a gente também teve que colocar no papel quais eram as atribuições dessa área. Então, a coisa começou a passar para um processo de amadurecimento.

NA – Isso é o quê? 91?

MCE – É... 90, 91, por aí. Então... a gente começou a ter que definir competência e fazer pensar mais, que formato você ia ter, né? Eu já tinha claro, o escritório de patente não era mínimo, era uma coisa muito maior de percepção do estratégico... a questão do desenvolvimento tecnológico da instituição, que nunca teve nenhum tratamento... Até a questão do nome, eu lembro que a minha opinião era que devia ser “Gestão do Desenvolvimento Tecnológico”, não “Tecnológicos” – a gente não trabalhava nas unidade de produção, não entrava direto na questão da gestão da tecnologia; o nosso universo, até pelo catálogo produzido, pelo corte foi dado do que se considerava potencial tecnológico naquele momento... tínhamos indicadores e um pouco dava o universo que seria o conjunto de desenvolvimento tecnológico da instituição – pelo menos potencialmente.

Então se hoje, por exemplo, se a gente fala por volta de uns 800 projetos de pesquisa da instituição nós temos 126 que a gente considera capacitação tecnológica pelo catálogo, pelo tipo de triagem que foi feita no universo aproximado, mas é um número que tem um sentido. Eu diria que aquilo

que está ali é o que tem de desenvolvimento tecnológico. Muda o nome dos projetos? Muda, mas não sai muito daquele entorno, garante um certo corte dentro da instituição para a gente começar a trabalhar.

NA – *Esses 120. E fora disso você tem ideia? Alguém tem alguma ideia do que é a pesquisa...?*

MCE – Hoje nós estamos trabalhando a metodologia de atualização permanente desse catálogo. Estamos suando para tentar... para ver se a gente bola alguma coisa diferente, para manter uma autorização mais permanente. Mas deixa eu tentar não desviar. Como a gente foi institucionalizado, a gente teve que pôr competência no papel, a gente mais ou menos definiu em cinco áreas. A primeira seria a do mapeamento do que a gente considera de capacitação tecnológica, aquela que vai nos interessar para fins de patenteamento, para fins de tentar resolver questões ligadas ao desenvolvimento tecnológico: seja [esquilapi - 2:07], seja associações com as instituições para agilizar andamento de pesquisa, seja associações com empresas para viabilizar se aquele produto é industrializado ou não, não através de [fator esquilapi - 2:17].

NA – *O que é esquilapi – 2:18?*

MCE – [Esquilapi – 2:19] é a mudança de escala. Você tem uma coisa feita em laboratório em microescala, que são extremamente puros; e você vai ampliando aquilo para ver se aquilo funciona na escala maior, se funciona que são viáveis comercialmente. Então, esse é o primeiro corte: esse mapeamento do que a gente chama de desenvolvimento tecnológico, do que chamamos capacitação tecnológica, que a gente tem como produto o catálogo, mas aquela informação nós usamos para outros fins.

A segunda linha seria proteção do patrimônio científico e tecnológico. Você vê que eu não falo “patentes”, né? Por que proteção? Porque o principal carro-chefe dessa segunda linha é a introdução da cultura do sistema: o que a gente tem como parâmetro, onde quer chegar e que cada pesquisador da área tecnológica consulte o banco de patentes, que eles introduzam isso na montagem dos seus projetos. E que usem isso na hora de definir alguma rota; que use isso e não fique tentando anos, gastando dinheiro. Então, a introdução da cultura do sistema, como já te falei antes, permite a instituição ir amadurecendo para chegar ao ponto de definir políticas e essas políticas não serem extraterrestres, não caírem, não serem cumpridas. Então, aí dentro a gente também faz as patentes, evidentemente. A gente está tentando cada vez mais aprimorar em conseguir... porque hoje é coisa funciona um pouco daquilo que a gente sabe, porque fez um levantamento, porque acaba tendo afinidade com os pesquisadores da área... e um pouco porque vem de demanda espontânea do pesquisador – não tem ainda uma coisa estritamente traçada que... né... é responsabilidade de quem é. A coisa ainda tá meio nesse campo: a gente faz um mix entre nós buscarmos e a demanda que chega.

Evidente que como não tem estruturas que definem se vai depositar em um ou 10 países, e isso implica em questão de custo, eu sempre checo isso com alguém. Biotecnologia sempre foi o Morel, independente de Presidente ou não, é uma pessoa que me assessorava nas definições de é ou não estratégica a tecnologia. Mas eu venho tentando definir instâncias decisórias, porque hoje está tudo comigo.

NA – Por exemplo: CD participa disso? A Presidência participa disso?

MCE – Ainda institucionalizado não está. No ato que passou no ano passado, a gente dizia, pelo menos, que a Coordenação de Gestão Tecnológica vai fazer... entendeu? Tem competência para fazer isso, isso e para o outro; que a questão da divulgação... a gente jogou um pouquinho da responsabilidade para o diretor da Unidade começar a cuidar... é um ensaio que alguma coisa se esboça, mas a gente está levantando esses modelos do mundo todo para a gente tentar traçar mesmo uma proposta de uma política. A decisão dela passa pelo CD, mas enquanto instância, não vejo o CD como instância decisória, porque tem que ter uma agilidade, tem que ter pessoas de conhecimento técnico. Então, eu vejo sempre um vice-presidente e uma pessoa diretamente da área, no máximo duas pessoas... e mais uma do meu grupo – para também não complicar, essas coisas têm que ser rápidas. Eu penso algo por aí, mas a gente está estudando essas instâncias.

Terceiro ponto. Aí tem a questão, também, nessa linha do registro de marcas, que no caso de uma instituição como a Fiocruz não é uma coisa prioritária. Em algum momento a gente tentou ver se registrava a marca do Castelo: o objetivo é oficialmente você por ser uma instituição pública, de notório crescimento, do ponto de vista legal, se alguém usar o seu nome, o seu Castelo, você tem como ganhar pelo conhecimento que tem. A gente na época pensou em fazer porque é a cara da instituição. É você padronizar. Acho que, se eu levantar, tinha 400 a 500 *designs* diferentes do Castelo. Os cartões, as cartas que vão, cada um imprime... cada unidade imprime de seu modo. Os envelopes, é uma loucura: tem Castelo de cores, tem de três, de nome assim, nome assado... é um caos total. A ideia de registrar era você finalmente padronizar uma marca... todo tipo de impresso da instituição seria obrigado...

NA – Claro.

MCE – Mas depois foi uma novela tão grande... a gente descobriu que o Castelo que a gente usa hoje na Fiocruz foi devidamente... nós apropriamos indevidamente dele. Alguma administração, mais atrás, contratou dois ou três desenhistas para fazer uma proposta e eles fizeram a proposta desse Castelo, nunca foram pagos, a instituição nunca disse se aceitou ou não, a coisa ficou no ar. Quando eu estava levantando essa quantidade de Castelo que tem, para pensar essa coisa, eu descobri, depois de muita briga interna... os dois grupos – de um lado era o [Helio Gross, do outro lado era o Genilton, e outro lado era o Mairink – 7:13] – na verdade eram três grupos, reivindicando o seu desenho e tal.

A diferença de um para outro é que um tinha uma linha só, o Castelo; o outro, duas linhas. Aí, horas de reunião especial [??? - 7:32]. A coisa ficou o caos e eu fui descobrir quem era o autor. Por coincidência, a pessoa nesta altura eu já conhecia, por um trabalho que eu já tinha tido. Tive mais possibilidade de conversar e... “Ih, isso foi uma novela. Na época a gente ficou muito indignado, deixamos para lá”. Eu falei: “Olha, agora a gente está discutindo o assunto”, expliquei tudo. Ele falou: “Então vê como pode ressarcir isso, de algum modo. De repente, fazendo uma exposição dessa História, de todos os documentos, os desenhos...”

NA – É uma pessoa aqui de dentro?

MCE – Não, não é aqui de dentro. É uma pessoa até de algum nome hoje, no cenário. Não é daqui da instituição. Aí, mudou a administração e ficou por isso mesmo. De vez em quando, Paulo Buss: “Precisamos patentear o Castelo!” Eu falo: “Paulo Buss, não fala bobagem, não se patenteia o Castelo. Registra a marca...” então, pode ser que a gente tenha demanda por aí. [risos]

NA – Quer dizer que continua na confusão?

MCE – Continua na confusão. Isso deixou de ser prioridade para mim. Começamos a fazer patente, a coisa tomou outro rumo e isso ficou. Então, a gente teve essa experiência e, temos agora, de registrar o nome *ZigZaids*, do tal jogo que a gente industrializou, porque está tendo demanda de vários países, está sendo produzido o jogo para espanhol, francês, alemão, vai ser comercializado lá fora e o registro fortalece o acordo com a empresa.

A terceira linha do nosso trabalho é a parte de parcerias tecnológicas. É toda parte de cooperação. Tem muitas pessoas que confundem: “Tem uma área na Asplam...” “Coordenação de convênios, que faz isso?” A diferença está onde? Área de convênios é uma área que funciona mais burocraticamente, fazendo todos os convênios guarda-chuva. Em geral, não apita muito na estrutura do convênio que chega, só adequa questão de decretos e leis... funciona assim. Com a nossa permanência, engajamento e convivência a gente acabou conseguindo introduzir, mesmo nos convênios guarda-chuva, cláusulas prevendo a questão da propriedade, caso gere algum resultado. Então já foi uma contribuição nossa, que não existia na área de Convênios.

E essa área que a gente chama de parceria tecnológica, a diferença está onde? Envolve toda a questão: ou de negociação com as patentes; ou de negociação de *know how* de unidades tipo Farmanguinhos, que não tem nenhum projeto assim... tão estratégico de tecnologia de ponta, trabalha em cima de rotas de patentes já vencidas e tal, mas que algumas empresas se interessam e a pesquisa não pode ser divulgada. Então, o tratamento da pesquisa é diferente. Isso também me interessa. Não precisa ficar fazendo patente de tudo, né? Eu posso guardar o segredo daquilo, conveniar com uma empresa, a empresa paga, a gente negocia, tudo mais. Essa parte a gente chama de *know how* sempre, para diferenciar do que é a patente, que a gente considera que está protegendo o *know how*. Coisas que não são tão novas, não justifica patente, mas para a empresa interessa e vira produto.

Então, toda essa parte que envolve negociação de todas as ordens possíveis. E aí é onde eu dedico boa parte do meu tempo hoje, além de coordenar as patentes e tudo mais... a parte de [falha no áudio – 10:38] fica muito comigo. Todo *feeling* que você tem que ter; toda técnica que você tem que ter. A experiência que a gente tem hoje é a seguinte: a gente divulgou na *Gazeta Mercantil* alguns resultados do catálogo [??? - 10:51] ficar pronto. No dia seguinte tinham 10 multinacionais querendo conversar. Então, a Fiocruz é uma instituição que ela tem muita facilidade para atrair parceria – seja de instituições públicas nacionais e internacionais, seja de empresas privadas, nacionais e internacionais. As razões são diversas ordens: uma, por ter o reconhecimento internacional que tem; por ser uma instituição a qual o país considera; e também por... esqueci completamente o que eu estava falando.

NA – As facilidades...

MCE – Sim, claro. Segundo, por ser uma instituição vinculada ao Ministério da Saúde, grandes multinacionais se interessam de fazer qualquer acordo, porque, de cara, tem mercado público atrelado. Então, a gente não tem dificuldade de atrair empresa. E a gente acaba tendo processo de negociação iniciada com várias empresas – hoje eu tenho um relatório, se quiser ver número. E a negociação, Nara, envolve... desde o seguinte: o tal projeto, quando eu fui fazer o levantamento do catálogo, o tal projeto eu identifiquei que existe potencial, mas está parado. Não pode contratar; aquele chefe não tem desenvoltura para conseguir... sabe? Tem uns que tem, outros que não tem. Então, o projeto parou.

Tal empresa se interessou naquilo, a gente negocia uma coisa para aquele caso particular. Aquele caso não tem pessoa, não tem equipamento, não tem insumo – é um laboratório meio pobre. Empresa se interessou no objeto ali? Vamos combinar o quê? Um convênio que prevê, um acordo que prevê: contratação de pessoal pela empresa; toda parte de insumo fornecida pela empresa; equipamentos que a gente precisar, é importante, a empresa vai comprar. Esse é um tipo de negociação que tem de acordo com a gente tem firmado. Além disso, se aquilo dá certo em todas as etapas, tarará tototó... se for industrializado prevê tantos por centos de *royalties*. Esse é o caso mais simples.

Se é um caso que a gente tem patente depositada em outros países... eu ia falar lá atrás, me perdi e não falei. O que define você fazer patente em outros países? Como isso não está totalmente institucionalizado, fica no *feeling*, na intuição... mas principalmente: “É tecnologia de ponta? Que país trabalha com aquilo? Tem muito, não tem, tem poucos?” A gente faz a busca e consegue saber. E se é uma coisa competitiva. Tudo isso sem estudos exaustivos; a gente ainda não faz análise de viabilidade econômica, industrial, financeira.... A gente pretende chegar nisso um dia, mas hoje não tem como fazer isso ainda. Então, juntando isso tudo, *feeling*, conversa com o Presidente, com o Vice-Presidente, com o diretor da área, a gente decide. Então, quando você deposita lá fora é porque tem um certo consenso com o pesquisador, com o diretor dele, com alguém da Presidência e nós... Essas coisas que são depositadas lá fora... Como o mundo desenvolvido funciona já há algum tempo com essa questão de patentes, já estão preparados, eles acompanham tudo o que dá entrada no país. Então, o que a gente depositou lá fora, eu não precisei buscar parceiro, não precisei correr atrás de empregados; as empresas vêm.

As multinacionais... “Olha, vi no banco de patentes tal patente, estou interessada em conversar”. Isso foi o que aconteceu em dois casos nossos, um deles de Chagas. No caso, o contato da empresa foi direto com o pesquisador. Veio alguém da empresa, dos Estados Unidos, com o pesquisador, se dizendo interessadíssimos em duas patentes depositadas, de Chagas, que estavam no escritório americano. Por que interessado? Por ser uma coisa considerada extremamente nova naquela época e muito específica para Chagas – uma coisa para banco de sangue, extremamente estratégico. Tudo bem.

Na primeira reunião que tivemos então, com esse empresário, com o pesquisador e nós, lá da Gestão Tecnológica. Primeira coisa que ele queria saber: “Vocês fazem acordo com empresa privada?” “Fazemos”. “Vocês licenciam patente?” “Licenciamos”. “Mas vocês me dão exclusividade no mercado?” “Isso não é hora de conversar”, eu disse para ele. “Vamos conversar isso lá na frente. A princípio, não”. Então, assim, a primeira conversa foi essa. “Então, vamos fazer

um acordo de sigilo, que é uma tecnologia que a gente imprimiu aqui”. Quando começa a conversar com qualquer empresa, que se faz um acordo de segredo, um acordo de sigilo, algo assim, que ali te dá um bem-estar de que, tudo o que você está falando, está garantido, não vão passar aquilo para terceiros. E tudo o que estão falando, nós não vamos passar para terceiros. É outro cuidado que você tem que ter enquanto instituição pública: como é que você consegue guardar isso ou não. É outra história.

Então, esse foi o primeiro contato. O segundo contato já foi... bom, já nessa altura, já tínhamos mandado a primeira minuta do acordo de sigilo, a gente estava negociando os termos do acordo. Negociando assim: eles queriam dez anos de sigilo; a gente queria o tempo que fosse a patente nos Estados Unidos, mais alguma coisa.

NA – Esse acordo de sigilo...

MCE – É uma modalidade de acordo que te permite passar algum tipo de informação para empresa, e ela para você, com alguma garantia de que terceiro não está sabendo daquilo. Tá? Por outro lado... por exemplo, eles vêm aqui na Fundação e a gente não tem nenhum tipo de proteção. Qualquer um de nós numa empresa dessas, o cara vai chegar num setor e não pode ir. Aqui o cara chega, entra, vem falar com você e já viu tudo. Então, o cara foi no laboratório e viu o caos que era. Ela já tinha visto, quando chegou até mim. Então, você assinando uma coisa, pelo menos o cara tem que saber o que faz com essa informação – que, bem ou mal, é da instituição. Então, é um tipo de acordo que te dá uma certa uma comodidade mesmo, pra você passar um tipo de informação – porque para o caso de negociação, algumas coisas têm que passar. Então, a gente estava negociando o termo do acordo de sigilo, e numa segunda visita deles aqui, para fins específicos dessa negociação, a gente começou a falar da licença da patente: “Vocês estão interessados nas duas patentes?” Porque tinha uma do antígeno e uma do *kit*. Só que o mais estratégico é o antígeno.

NA – São dois antígenos, né?

MCE – Dois. Aí eles disseram: “A gente quer a licença das duas patentes. Só que, também, eu vou abrir para vocês que não me interessa esse *kit* como ele está. Me interessa comprar as tecnologias de vocês, ter acesso, porque eu quero ver se eu consigo adaptar um tipo de teste, [lipstick – 18:09]” – que é uma coisa... pedacinho de papel que você põe no soro, no sangue, não sei lá onde e, pela cor, te dá o resultado. É a coisa do momento hoje, no avanço da tecnologia e metodologia de diagnóstico. Esse filetinho, que eles tinham chegado algum tempo na Malária e queriam ver se, para Chagas, com o nosso antígeno funcionava.

NA – O daqui funcionava com o Elisa, o teste Elisa. Que eles não queriam?

MCE – Não.

NA – Eles queriam um outro teste?

MCE – Eles queriam as duas patentes, para ficar com tudo, porque aí eles faziam o que bem entendiam naquela área.

NA – Você topou?

MCE – Não, tudo bem, vamos licenciar as duas patentes. Aí, você começa a negociar. “Como é a questão do mercado brasileiro?” Eu falei: “O mercado brasileiro tem que fazer a ressalva da questão pública: qualquer emergência no país, qualquer política de saúde mais... nós temos que ter preços diferenciados para a política de saúde. Isso tem que ser preço que nós colocamos, não vocês. Concorda?” Eles: “Ah, concordamos”. Primeira exigência que eu fiz: uma reserva de mercado para a coisa brasileira. A coisa no mundo é a seguinte: quando você tem uma patente em vários países do mundo, você fica numa situação... a mais confortável, com mais trunfo numa negociação, porque você define os mercados com a questão da patente. Eu ter uma patente nos Estados Unidos e na Europa... você começa a jogar com o mercado.

A Europa tem grandes empresas nessa área, atuando no mesmo setor. Então, para eles interessava as patentes europeias. Aí, eu disse para ele: “Olha, para nós, Fiocruz, não nos interessa ficar jogando com o mercado, ficar colocando concorrente no mercado. Nos interessa fazer o melhor acordo para nós, portanto para vocês. Então, tudo bem. Eu te dou quatro países europeus. A Europa também... porém vamos apagar esses *royalties* que estou propondo. Vamos começar a conversar... esses *royalties* a gente não concorda se eu te der também...” Aí você começa a jogar com os trunfos que você tem. E a negociação estava indo em muito bom termo...

NA – Como é o nome da empresa?

MCE – Becton e Dickinson. BD, a chamada BD. O que ocorreu foi que em algum momento a patente caiu... a patente do antígeno caiu nos Estados Unidos, porque o banco de patentes lá não se resume a fazer busca nos bancos de patentes: a informação... para eles analisarem essa coisa nova, não é suficiente o que está no âmbito da propriedade industrial. Esperteza dos americanos: eles têm todos os bancos de tese importantes do Brasil, todas as teses defendidas na USP, na UFRJ, nas universidades consideradas importantes na área tecnológica. E o próprio escritório de patentes fez a busca e achou tudo o que estava na patente divulgado em alguma tese que, na época, eu não tive acesso.

NA – Dos antígenos?

MCE – Dos antígenos. Uma tese de alguém da USP, misturada no meio... algum artigo que eu posso depois tentar achar e te passar. Eu não estou com a memória muito boa, porque esse negócio aconteceu lá atrás, né? Mas isso tinha sido divulgado em alguma tese e todas as informações mais abertas possível. Então, então não tinha como realmente segurar, não tinha como berrar, não tinha como gritar. A gente perdeu essa patente e eu estava com uma reunião marcada com esse empresário em 20 dias. “Meu Deus, o que eu faço agora? Não posso blefar.” Uns dois dias, veio um fax da empresa: “Tomamos ciência de que a patente aconteceu isso. Estamos mantendo a reunião, mas o assunto já não será o mesmo”. Chegaram, foram lá para o escritório de patentes, tudo formal... e a gente estava num momento que conseguimos... estava o Marco Aurelio Kriger... a saída do Samuel prejudicou muito o nosso entrosamento com ele. Na verdade, eu não sei hoje, do ponto de vista dele, Samuel, o que ele pensa sobre nada disso. A gente começou a tratar com o segundo pesquisador dele, porque ele estava há um ano passando fora.

NA – Era o Marco Aurelio Kriger, Elza e...

MCE – Elza Carmem e Samuel Goldenberg.

Bom, na época a gente estava com um acordo, negociando um percentual fixo na assinatura, algo em torno de 800 mil dólares, coisas que a gente não consegue. A coisa mais difícil é você encontrar uma empresa que consegue passar algum dinheiro no momento que você assina um acordo. É como se fosse um adiantamento: você está acreditando tanto, querendo tanto, que você topa aquilo. No geral, você só negocia... dinheiro só entra se eles forem bem-sucedidos no [isquelapi – 23:49], na área... na planta industrial... se for para o mercado, se for vendido, se tiver lucro. Isso... 90% dos acordos que você assina, são nessa base.

NA – Os royalties...

MCE – Em cima de venda, de coisas já... aceitação no mercado. Você passa por tanta coisa de risco... pode até empresa... você acha maravilhosa, por algum motivo não dá certo e você acaba não ganhando nada. São muito poucas que topam pagar e eles estavam topando – para você ver como eles estavam considerando estratégico, esse projeto. Nessa reunião com a patente já não valendo, eles chegaram e: “Agora vai tudo para o lixo, não existe mais nada, a informação é de domínio público, o meu phd - que, nessa altura, ele veio com a super phd dele do lado – olhando a divulgação, ela consegue reproduzir. A gente vai precisar da pesquisa, checar alguns parâmetros... a gente oferece 5.000 dólares”. Aí eu falei: “Vocês estão falando com uma instituição séria e isso não é uma proposta que se faça. A gente está falando de duas patentes: uma caiu, a outra não.” Eles: “Mas a outra... não tem tempo para estudar...” No final, a gente chegou à seguinte conclusão da reunião: “nós íamos mandar um documento para eles explicando a importância da segunda patente, destrinchando um pouco mais, e eles pediram tanto tempo, que dariam uma resposta se continuariam a negociação da segunda patente ou não. O certo é que nunca mais deram resposta nenhuma. Essa documentação foi mandada pelo escritório de patentes que a gente tem... cobrando, lembrando... nunca mais foi mandada resposta nenhuma, de nada.

Agora, essa patente na Europa continua. Na Europa, não caiu. É importante você saber que uma mesma patente, eu deposito ela no Brasil, nos Estados Unidos, no Japão, na Austrália e na Europa. Ela ganha, em cada lugar que ela depositada, um número diferente e o que a gente chama “uma vida diferente”. Então, uma patente vira duas, quatro, dez... quantos países você depositar. Porque cada país tem uma lei, tem um tipo de exigência técnica; você começa a mexer no conteúdo daquela patente, ela vai virando uma aqui, ela vira outra ali; então você pode ela ter concedido num lugar e não ter em outro; pode ser totalmente mudada numa e ser mantida intacta no outro. Na hora de contar quantas patente a gente tem sempre é um pouco complicado, porque uma pode valer dez, se ela está depositada em dez países. Então, você está acompanhando dez processos totalmente diferentes, uma lógica totalmente diferente. Aquilo é traduzido para a língua daquele país e cada uma tem vida própria.

NA – Não houve outra empresa interessada?

MCE – Não, não.

NA – O que o Marco Aurelio, que estava com você, falou? O que ele te disse depois? Você não sabia da tese. Qual foi a justificativa dele?

MCE – O que fica é que... não sabia direito, na época, dessa coisa, de tudo o que tinha que passar para vocês. “Vocês demoraram demais a passar o pedido”. Nós não sabíamos, na época, que tinha uma tese defendida. Foi um dos primeiros casos nossos; a primeira patente séria que a gente fez foi essa; então, também, a gente está aprendendo, foi a primeira, né? Mas passa uma coisa que eles não tinham informação suficiente, né? Nós achamos que nós tínhamos esgotado a coisa interna – tinha artigo já publicado, a gente teve medo, na hora de fazer patente a gente contornou. O que a gente tinha em mãos, a gente contornou na hora de escrever: você tem que sair daquilo, senão eles acham lá e brecam. Divulgação em Congresso...

NA – Estou achando que os primeiros artigos que eu vi sobre isso, sobre o tal antígeno, são de 90.

MCE – A gente está aqui com ela em 91.

NA – Você entrou em 91.

MCE – Nós entramos em 91. Você já sabia da pesquisa em 90, é isso?

NA – Do artigo.

MCE – As duas patentes são de 91. Esse artigo foi um dos grandes pepinos para se montar o relatório. O artigo a gente conhecia. Já foi uma coisa que, quando aconteceu a ideia na instituição de patentear, tenho a impressão que a coisa já estava divulgada. Enfim, não tinha como você impedir aqueles pesquisadores, naquele momento, de divulgar alguma coisa, mesmo se a gente tivesse captado que existia. Você não tinha força – hoje você já tem força, já tem respaldo, os pesquisadores já reconhecem o conhecimento e já dizem o que veio. Hoje você já tem mais base para ficar impondo isso. Digo assim: se a instituição não tem política definida, quem era eu, quem sou eu, para dizer que o pesquisador, estrela de quinta grandeza, não pode publicar isso aqui? Por isso que eu falo para você que o mais importante é introduzir cultura; cada um estar consciente das coisas, é isso que a gente já começa a ter a demanda, sinalizar, principalmente em Congresso. Em geral, a pessoa já vem depois que anunciou no Congresso, lembrou, aí vem correndo.

A gente está depositando uma patente essa semana que pega um pouco essas características. O pesquisador já divulgou no Congresso Internacional, aí tem inglês de alguns países que têm o chamado “período de graça” que você... Estados Unidos, por exemplo, tem um ano de período de graça: você pode divulgar até um ano, você pode fazer patente. O Brasil não tem. A Europa, a maior parte dos países tem seis meses. Então, a gente está fazendo um pedido de patente em duas semanas, para poder correr contra o prazo de pegar o período de graça de seis meses – a divulgação do Congresso foi em setembro, ele só soube agora. Pegar a Europa, porque Estados Unidos estava tranquilo, tinha mais seis meses pra um ano. Então você fica espremida. Hoje a gente funciona no

desgaste, é falta de tempo para tudo um pouco, porque é muito complicação, coisa altamente complexa que você tem que decidir e fazer.

NA – Qual é o número total, hoje, de patentes pedidas e ganhas?

MCE – Concedidas temos duas. Duas concedidas no Brasil: uma sobre o tal sistema de esgoto e o *ZigZaids*. A gente tem por volta de uns 20 pedidos depositados no Brasil e 14 internacionais. 14 contando o seguinte: o do Samuel, que está na Europa ainda, que é Biotecnologia de Chagas e uma vacina para Fasciolose Hepática, que é uma... [FIM DO ÁUDIO]

Áudio 01444-B (26min19seg) – Fita 2 – Lado B

MCE - Chegou numa vacina para Fasciolose Hepática, que é uma doença de gado e, principalmente, problemas de países de primeiro mundo. Essa vacina não existe no mercado, não tem ela desenvolvida em lugar nenhum. Tem alguns medicamentos para essa doença, não tem vacina: daí se considerar uma coisa estratégica e a gente ter depositado nos Estados Unidos, alguns países da Europa, Austrália... tem um mercado enorme... Japão tem mercado para isso... e, também por ser competitiva, a gente está em processo de negociação com a empresa australiana. Só que, aquilo que te falei antes: nós temos ela em testes de laboratório. Isso funciona? Foi testado animais pequenos; a gente tinha que testar em animal de grande porte, saber se funciona, fazer [esquilapi – 0:46], todo um processo para saber se a vacina funcionar.

Então, a gente começou: “Vamos fazer isso aqui no Brasil. Vamos contratar alguém para fazer essa aplicação em animais de grande porte, aqui no Brasil. Não conseguimos encontrar ninguém tivesse *know how*; não tem o número de doença suficiente, de gado, aqui – é uma doença que dá mais para o Rio Grande do Sul. Enfim, não tinha *know how* de aplicar isso. Então, tivemos que negociar com a própria empresa australiana, para ele fazer o teste. Ou seja, perde na hora de barganhar porque, no final, o produto que você vai ter não vai mais ser seu. Vai ser um produto das duas instituições, porque, com certeza, alguns parâmetros vão ser mudados, entendeu? A dosagem que funciona para um animal pequeno, vai ser o que funciona no carneiro e no boi – que é o que vai ser testado? Estamos negociando, no momento, um contrato que prevê um ano de teste que, no final desse ano, a gente vê se funciona ou não. Eu diria que a negociação hoje, que a gente está tratando com muito carinho, que é a mais próspera, né?”

NA – A mais quente, você quer dizer?

MCE – A mais quente hoje para render frutos, se funcionar em animal de grande porte, se a empresa tiver interesse... Aí já começam outras grandes multinacionais querer isso também... e a coisa vai virando um jogo de xadrez. Mexer com multinacional, com coisa estratégica, se trata de um tabuleiro de xadrez.

NA – Vem cá: dos 120 projetos na área do Desenvolvimento Tecnológico, você tem essas duas, então? Daqueles 120 projetos...

MCE – A gente tem as 20 depositadas aqui no Brasil, né? Duas a gente concedeu; as outras duas são as que estão lá fora, também; então, você já tira quatro – fica 16. Tem coisas que são importantes que, na época, também, a gente não tinha ainda essa ideia clara para depositar fora. Alguma coisa que não era biotecnologia e você não tinha como aferir se era importante ou não, a gente não depositou... A gente tem hoje, por exemplo, uma sonda nasofaringe, que é uma coisa que não existe no mercado: é uma sonda descartável, que pega todo o mercado hospitalar, clínicas que fazem pequenas cirurgias nasofaringe, toda parte de cirurgia plástica... uma sonda que um tipo de tamponamento dessa área do nariz e faringe, que hoje é feito com algodão e incomoda o paciente demais. É uma coisa estratégica, a gente fez busca e não tinha nada muito parecido; mas, na época, foi uma das primeiras que foi feita, numa área que a instituição não trabalhava; ninguém sabia dizer que aquilo era importante ou não, a gente ficou com medo e não depositou fora. Aí começaram a buscar empresa nacional para negociar essa soma: várias se interessaram, a gente visitou umas três ou quatro, todas empresas de fundo de quintal, que não tinham competência tecnológica – a gente teve muito cuidado, também, ao definir uma empresa, para o Castelo da Fiocruz associar... questão de qualidade. Não fechamos negócio com essas empresas.

Aí, eu comecei... eu represento a instituição, eu acabo representando a instituição em vários pólos de tecnologia: tipo Rede de Tecnologia; ABRIPTI – que é a Associação Brasileira de Instituições de Pesquisa Tecnológica e Industrial, que é nível nacional; represento no BioRio; represento na Associação Brasileira de Biotecnologia; represento na ABIFINA, que é a Associação Brasileira de Química Fina. Nessas associações você define os interlocutores com as outras instituições, com empresários, sabem quem é quem... quer dizer, é uma grande jogada essa de ter coincido um pouco eu começar a representar e conseguir juntar o assunto – a coisa funciona muito aí, né? E numa dessas, eu comecei a criticar, falar publicamente, que essa área dos equipamentos médicos era caótica, que você encontrava empresas de péssimas condições, que a gente não estava conseguindo estabelecer uma parceria. Aí, num intervalo desse dia que eu falei isso num público razoavelmente grande, veio o Presidente da Associação dos Equipamentos Médicos me procurar, falar que eu tinha razão, mas que a coisa estava mudando, não era bem assim: que eles estavam com problema de qualidade, mas hoje já tinham credenciado algumas empresas... Aí se interessou em ver se me arranjava algum parceiro. Chegou a indicar duas empresas, a gente não chegou a bom termo e, na última conversa que eu tive com um empresário, ele foi bem taxativo: “Você não vai conseguir empresa nacional para fazer isso, porque apesar de não ser uma tecnologia muito complicada, tem uma matéria-prima, que é um tipo de uma borracha, que hoje só está sendo produzido na Malásia.

Então, todas as grandes empresas estão atuam nessa área de sonda estão com a área produtiva na Malásia. Vocês só vão conseguir, com certeza, uma parceira em alguma empresa que esteja para lá, porque só vai ter condições financeiras... por causa do custo”. Então, eu não tenho patente em lugar nenhum, dessa sonda. Só tenho no Brasil. A rigor, qualquer empresa dessa, se pega essa patente no banco nosso de patentes, como ela não tem em outros países, pode pegar, copiar e industrializar. Porque a patente te dá a garantia de que ninguém pode fazer aquilo onde ela está protegida; se eu quero proteger no mundo todo, eu tenho que patentear no mundo todo. Como essa, que eu estou te falando, tem mais uma dúzia que se encaixaria, que me daria mais possibilidade de negociação se eu estivesse com ela depositada lá fora. Mas foi uma coisa que aconteceu no início, não tinha como.

NA – Hoje não tem como voltar?

MCE – Passaram os prazos, já era. Deposita aqui, você só tem um ano para depositar em outros países. Essa que a gente está depositando agora, que é a primeira patente nossa na área de Química Fina, a gente está depositando imediatamente no Brasil, nos Estados Unidos, no Japão, na Europa...

NA – Outras duas perguntas, para encerrar: você está com alguma coisa sobre esse projeto que passou, das patentes, que mudaria ou alteraria a configuração ou o desenvolvimento do trabalho que vocês têm feito na Fiocruz?

MCE – Esse, do Congresso Nacional?

NA – É. Tem alguma coisa que afetaria essa configuração?

MCE – Não. De um modo geral, no trabalho, não. A gente vai ter que fazer uma análise bem detalhada, quando tiver o relatório finalmente aprovado, para ver se tem alguma coisa, em processo de desenvolvimento já com alguma empresa, que com a lei, com a história de patente retroativa, impediria a negociação com a empresa. Mas como eu não estou com o relatório da lei, estou evitando comentar qualquer coisa. Inclusive o diretor do Butantan, Isaias Raw, quando... do processo de negociação – a gente está tentando fazer uma vacina conjunta, Meningite B com Butantan e Adolfo Lutz. E foi uma novela convencer Butantan e Adolfo Lutz, colocar cláusula de propriedades... Isaias Raw: “Pô, tudo que eu faço é domínio público!” Até o dia que eu provei a ele que qualquer um ia pegar o domínio público dele, produzir no nariz dele e ele não ter como impedir. Aí me chamaram para fazer uma palestra lá, estive nas duas instituições, fiquei o dia inteiro fazendo palestras para os pesquisadores e, parece, que aí eles mudaram um pouco. Tanto que o dia que lei votou no Senado, Isaias Raw me ligou três vezes, preocupado porque está com... segundo ele, está com desenvolvimento da Hepatite B e [??? - 8:11] trouxe lá alguma coisa e ele está finalizando aqui. Ele queria saber se ele lei ia impedir a ele. Eu falei: “Isaias, como está eu não sei, porque tem algumas questões...” Por exemplo: como é que está sendo tratada a questão de produção local *versus* importação; são detalhes... *Pipeline* como está descrito... são tantas versões...

NA – Pipeline é o quê? Você tem que pagar desde o início da produção?

MCE – É mecanismo... tem vários tipos de *pipeline* – também não vou te dizer o que foi passado, porque eu não tenho o relatório. A ideia geral é você dar uma patente retroativa, que é uma coisa que não é aceita em nenhum país desenvolvido, fere todos os princípios de patente. Por exemplo: é como se uma empresa americana que está com uma patente e ganha alguns anos e essa patente passaria a valer aqui, automaticamente. Quer dizer, ela não entra nenhum processo de trâmite aqui, de ver novidade, entendeu? O país perde a chance de julgar, de dar ou não.

NA – Tem que reconhecer isso, retroativamente? Mesmo que não esteja depositado aqui?

MCE – Até o momento, o que não esteja depositado aqui. Passar a depositar...

NA – Tem que pagar, retroativo?

MCE – Tem que ver. Cada vaso vai ser um caso, entendeu? O caso do Butantan, por exemplo, é que hepatite B, como eu te falei antes...

NA – Está segura?

MCE – Segura não está. Tem umas duas ou três multinacionais pesadas, em cima. Então, para o Butantan estar fazendo alguma coisa que seja novo e competitivo... eu duvido um pouco. Ele importou um [russo e disse que esse russo– 9:49] trouxe um processo e que o processo é bom, mas não vai ser competitivo a esse ponto. De qualquer modo... eu perguntei: “Você depositou, Isaias, bem ou mal esse seu processo?” Ele: “Ah, não sei...” E eu falei: “Então não dá para começar. Primeiro você vê se tem patente sua depositada, se você tem condições de provar que você já está produzindo...”

“Ah, mas eu tenho”. Aí eu vejo que todo mundo da área de vacina diz que não tem como provar que está produzindo; que é um negócio em microescala, não fez testes nem nos animais que você tem que esgotar, de pequeno porte, quanto mais de ser humano... Então, não tem como analisar. E os nossos casos, o que eu te falei: já pedi para vários deputados, senadores, do relatório final que foi aprovado no Senado, para a gente analisar e estudar cada caso dentro do que for. Hoje estou evitando fazer alguma afirmação mais categórica, porque a sutileza das mudanças do processo de lei é muito grande e eu não sei o que mudou, entendeu? Tenho 500 versões, de vários relatórios, não sei qual está valendo.

NA – Deixa eu fazer a pergunta final: eu acho, na minha avaliação, que esse número de patentes pedidas é até pouco, diante dos 120 projetos que você mapeou na Fiocruz. Isso é por quê? Você acha que não existe implantação de uma cultura desse sistema de propriedade, na própria vivência, na prática científica dos nossos pesquisadores? Ou, de fato, o tipo de trabalho que está se fazendo aqui não indica, não tem o caminho de uma produção tecnológica de ponta, que apontaria para um produto de inovação científica? O que você acha?

MCE – Acho várias coisas. Primeiro, a questão do mapeamento. 120, como eu te falei, ele abarca a característica da instituição. Aí entra todas as vacinas, que não tem componentes de nenhuma inovação, por ser estratégico está em termos de capacitação. Você ter como produzir mesmo tecnologias velhas sei lá o quê, já é muita coisa dentro do caos que é a situação de países em desenvolvimento. Quer dizer, o Brasil estaria na ponta dos países em desenvolvimento: México, Cuba... bom, os asiáticos estão indo embora na nossa frente. Na América Latina, Brasil e México tem alguma competência, por exemplo, para produzir vacina. É uma competência? É. Tem uma utilidade que seja de Saúde Pública? Tem. Então, a coisa do recorte de 120 [??? - 12:33], eu acho que ele é frágil porque, como as vacinas, tem outros casos, né? Entrou por causa do ponto de vista de estratégia da saúde pública.

A coisa que você fala, se a gente trabalha na ponta ou não, eu também não tô com esse dado, nunca levantei isso em si. Mas eu acho a gente muito mal nisso daí. A gente tem muito pouca coisa que a gente possa considerar... que a gente está na ponta, porque está na fronteira, entendeu? A gente não tem ainda... eu acho que a gente hoje tem recurso humano, domina algumas técnicas importantes... falta uma competência gerencial, de montar grupos estratégicos, de trabalhar juntos, de ter pesquisa

definida – onde você quer chegar, você eleger o número dos projetos estratégicos, do que se quer chegar no produto. A gente tem como fazer isso hoje com as competências que a gente tem aqui, mas depende de uma questão gerencial da instituição se movimentar para juntar grupos que nunca trabalharam juntos.

NA – Você não acha que essa questão das patentes é um atrativo para os pesquisadores entrarem aí?

MCE – Eu acho que pode virar, se a instituição, cada vez mais marcar uma importância. Atualmente está sendo feita essa Unidade de Padrão de Produção e Mario Hamilton pediu que tentasse definir uns quatro parâmetros máximos para a questão da patente, para diferenciar uma patente da outra. A gente ficou: “Patente de Biotecnologia vale mais do que...?” Isso é muito complicado. Você dizer a importância da tecnologia pelo setor, né? Pensei e estabeleci quatro categorias: patentes depositadas no Brasil; patentes depositadas no exterior – porque atrás disso está embutido que só vai lá se for minimamente na ponta, se for competitivo, já tem uma diferença de quem é daqui; patente concedida num lugar e outro; e *know how* aplicado à produção, que são aqueles casos de pesquisas que não pode divulgar e que tem o fim de convênio com empresas, isso ganha royalties, é outro tipo de dinâmica. Se lá nas contagens, no fator global num fato de contação lá, qualquer, citava, por exemplo, “autoria de um trabalho em publicação indexada valendo 1, autoria de livro valendo 5, ensino e defesa de Tese de Doutorado valendo 8, os nossos números foram os seguintes: uma patente no Brasil, 10; no exterior, 20; concedida, 30; *know how* aplicado à produção, 5. Para tentar marcar uma diferença, né? Isso discutido com alguns pesquisadores que tem patentes e com alguns que não tem; isso não foi da minha cabeça. Para a gente chegar tem um mínimo... para ver o seguinte: onde está a importância, entendeu?

O Mario insistiu muito: “O que entrar aqui vai ser priorizado, vai passar. O que não vai, não vai.” Se for definir uma política de divulgação de resultados, eu tenho que dizer muito bem porque não vai divulgar... Por causa das dificuldades, por causa das especificidades da própria lei... Quer dizer, para você chegar, conseguir ser patente, você tem que entrar... automaticamente ter passado por alguns critérios que a própria lei coloca, né? Então isso te dá uma certa gradação e você começa a caminhar na definição de uma política. A partir daí tudo começa a ficar mais fácil, Nara. E a questão do número estar ligado também por ser um trabalho pioneiro, por ser um trabalho que está Tateando espaço, por ser um trabalho onde nunca veio, de nenhuma das administrações, uma coisa que foi implantada da Administração, da Presidência, de onde a Presidência quer chegar. Algum trabalho que foi construído meio na base, vieram grupo de estudo, daí a pouco ele já não era tanto, daí a pouco me vi numa área de serviço – eu, que sempre fui pesquisadora, também fiquei meio perdida com aquilo, entendeu?

NA – Só um pouco. Fiquei numa dúvida sobre uma coisa que você falou, que o Isaias Raw falou que o que ele faz é de domínio público. Isso é o quê, uma cultura do brasileiro a respeito disso? Você tem alguma informação sobre isso?

MCE – Isso é absolutamente claro. Os países subdesenvolvidos, como um todo, estão sempre correndo atrás da rota. E nisso de correr atrás, quando a gente começou a ter o sinal de que isso era

importante, isso era porque por quê? A gente já tinha sido submetido a assinar todos os termos restritivos em algum lugar – e isso... Presidente, Vice-presidente, o Morel, que é importante. Alguém que chamou atenção. Quando a gente começou a ter o sinal do mundo, eles já estavam lá na frente. É um pouco correr atrás de um parâmetro internacional. Começou a haver toda uma revolução no mundo nessa coisa dos parâmetros todos, né? Então, o país subdesenvolvido, a questão da cultura institucional, da cultura da divulgação, de não ter avaliação de pesquisa... O único parâmetro que você tem é a divulgação, quer dizer, o modo que você é conhecido, o modo que você é identificado com seus pares, entende?

Patente é uma coisa de empresa privada, é uma coisa de monopólio, é uma coisa que, em geral, é feio na nossa cultura. Então, você tem que começar... por isso que eu volto a insistir na importância de você introduzir o conhecimento, para as pessoas discernirem, terem a capacidade de ver. Quando o Isaías Raw, por exemplo, teve a clareza de que tudo bonitinho, que ele vai difundir com a humanidade, podia ser qualquer empresinha pegar aquilo e industrializar ele tem que comprar da empresa e pagar *royalties*... O dinheiro público foi apropriado pela empresa privada. Isso o cara que fez errado? Não. Existem as leis no país, que sempre existiram. O Brasil assinou a Convenção de Paris em 1883, junto com os primeiros países do mundo que assinaram. O Brasil está filiado ao sistema desde o século XIX, mas entra nessa coisa de país subdesenvolvido que não define política, não sabe onde quer chegar em Biotecnologia, não tem política industrial, não tem política de Ciência e Tecnologia, não sabe investir, não sabe priorizar, tudo é importante... Então, para mim, passa por isso: é um atraso normal que se tem. E dentro desse atraso a Fiocruz está um pouco na frente.

Eu fui ao México intermediar uma associação para o desenvolvimento de uma vacina entre o Brasil, o México e o Chile, porque o Akira estava na OPAS, já sabia que eu sabia e me chamou, porque o Chile não queria quebrar as coisas de patente, o México também não, e aí fui eu: a lei de patentes de três países, feita uma análise da lei em cada item... cheguei na reunião, expus isso daí e convenci na mesma hora que é importante colocá-las. Estou tendo um tipo de papel que está cruzando os muros do continente... ainda... latino, mas a gente começa a interferir em algumas coisas, em termos de mudança de cultura. É um processo de aprendizado. É um processo que a gente está atrasadíssimo... Aquele negócio de “em terra de cego, quem tem um olho é Rei”, a gente começa... ainda está na frente, né? Isso começa a ser considerado, em alguns organismos tipo Comunidade Comum Europeia: se você não tem essas coisas previstas, já não estão financiando mais. Se você não tem lei de Biossegurança, que é uma outra coisa que eu trabalho também, eles não dão financiamento. A coisa começa a se amarrar nessas... nos parâmetros das organizações internacionais, de seja de financiamento, seja de... que acaba que você não tem muita saída.

Agora, se a instituição tem a paciência de entender a lógica, ela vai verificar que a lógica não vai prejudicar inclusive a divulgação dela, porque ela vai divulgar uma coisa mais madura. O que acontece hoje é que uma das falhas do nosso trabalho é a Comunicação Social, por exemplo: a gente nunca conseguiu ter um trabalho coordenado com a Comunicação Social. Primeiro, por questão de gerência: ninguém toma conta de ninguém, cada um faz o que quer nessa instituição. E as pessoas que estão à frente da área tem um tipo de viés, da coisa de publicar, que eles só ficam atrás de meia dúzia de gênios da instituição. O carinha espirrou, publicou, entendeu? O carinha ameaçou de

espirrar, ele já publicou. E uma coisa que eu acho extremamente complicada, porque informa mal – a mídia fica com uma opinião que não é verdade. “Fiocruz descobriu isso!” Você sabe que não é nada daquilo. “Fiocruz descobriu não sei o quê, que vai ser para o herpes.” Estou acompanhando o projeto com a Micologia; o negócio, o primeiro cachinho que deu... aquilo tem 500 mil cachos na frente, para saber se ele vai dar certo em microescala. Como você vai difundir para a sociedade? Eu acho uma irresponsabilidade da instituição, sabe, ficar divulgando grandes bombas para dar IBOPE, para estar nos jornais. São informações equivocadas, que muitas delas atrapalharam nossas patentes, porque divulgou coisa que... depois você não tinha mais como, porque já estava tudo divulgado.

NA – Por exemplo...

MCE – Isso agora foi lá no início, eu não vou mais saber, mas teve coisas. O projeto do Eloi Garcia, foi um deles, né? Um dos projetos do Eloi, o Eloi era um dos pesquisadores renitentes, que não aceitava muito as patentes... Quando eu tomei ciência da coisa, fui correr atrás e já estava amplamente divulgado aqui por nós, além dos trabalhos todos científicos. Hoje ele reconhece isso.

NA – Ele era contrário por quê? Por achar que não tinha...

MCE – Pesquisadores que... “Pô, quem é você, para ficar aqui dizendo o que eu tenho que fazer?” Ninguém fala assim, tão grosso, mas...

NA – Uma pergunta que ficou para trás, e você não respondeu.

MCE – Não por não querer, eu não...

NA - [??? - essa intervenção]. Como é que foi?

MCE – A pergunta que você faz libera uma análise sobre discursos ou de coisas publicadas, porque... eu tenho dificuldades de te passar agora, porque...

NA – Você acabou de falar de um!

MCE – Do Eloi. Eu lembro bem que tinha essa atitude, né? A gente foi lá visitar a primeira vez, ele mostrou tudo, aquele laboratório todo. Aí [??? - 22:31]: “Tem alguma coisa importante aí, vamos conversar com o Eloi”. Ele: “Nada, não é nada importante, estou fazendo pesquisa básica”. Foi empurrando com a barriga, porque era pesquisa básica. No momento que eu vejo publicado no jornal que “nova droga podia ser feita” ... Eu falei: “Isso aqui... vamos fazer patente”. Mas não dava mais, foi divulgado. Esse foi um caso.

NA – Mas por que ele fez isso? Você tem alguma ideia?

MCE – Não. Tirando essa que eu te falei, não consigo imaginar. Falta uma política na instituição. Nunca tinha ouvido falar, de repente? Hoje, por exemplo, quando eu ia nas reuniões de Finep e CNPQ, as coisas que eu mais falava era isso. Na época que o Collor queria passar um Código de Patente a qualquer custo e um dos presidentes dele, que era o [??? - 23:14], que era presidente do CNPQ e defendia arduamente as patentes... Você estava presidindo um órgão, da maior importância, que tem hoje um projeto de bolsas para área de ponta para mandar pesquisador de

ponta, e não tem nada que regulamenta nada. Então nós, Fiocruz, perdemos uma patente, nessa da Fiocruz... o governo brasileiro investir anos num projeto, aí vem o CNPQ e investe – quer dizer, o governo brasileiro de novo. O projeto vai lá fora por uma bolsa do governo brasileiro, permitiu o Fulaninho fazer parte de um Doutorado tal, numa Universidade, e lá o coordenador do projeto dessa pesquisadora era consultor da [??? - 23:50], uma empresa alemã. A universidade era na Inglaterra, mas na Europa tem várias universidades que trabalham conveniadas com grandes empresas, que financiam determinados laboratórios com altos recursos e ninguém tem acesso.

Nossa pesquisadora estava numa área estratégica, de Química Fina, um processo de chegar algum fármaco, um processo considerado novo... e ficou uma patente com a empresa. Por quê? A pesquisadora não sabia que a gente já trabalhava essa área e podia ter consultado? A gente até tinha passado os programas nessa área, mas o pesquisador lá liga para o diretor: “Estou aqui querendo fazer essa patente....”

“Ah, liga para o CNPQ”

Aí liga para o CNPQ e o CNPQ diz que não tem nada a ver com isso. Ele ligou de novo e aí o diretor: “Ah, manda brasa!” Aí foi feita a patente. Quando eu soube aqui, já estava tudo feito. Ei só tive acesso ao número... Ela não teve *copy* de nada, segundo ela... não tinha o *copy* da patente e não sabia o número. Eu falava: “eu acho que você foi blefada. Nem você deve ter sido inventora, porque você não tem *copy* de nada. Você não assinou termo de cessão?”

“Ah, assinei, mas não sabia que estava assinando”.

Enfim, aquele rolo todo. Quando eu consegui entender o assunto, eu fui num banco de patentes e encontrei a patente concedida nos Estados Unidos. A patente tramitou um ano! Eu nunca vi uma patente concedida tão rápido – porque deve ser uma área extremamente estratégica e uma empresa desse porte tem como pressionar os bancos de patentes. Patente concedida nos Estados Unidos é depositada em 20 países do mundo!

Aí, eu não vou deixar barato. Contratei um advogado num escritório de patentes, fizemos uma carta, mandamos essa carta para a empresa, querendo conversar, reivindicando algum direito – nem que seja o governo brasileiro não pagar royalties...

NA – Mas a pesquisadora, que atitude tomou depois disso que você fez, de chamar o advogado? O que ela disse?

MCE – Não, isso tudo foi tirado durante um certo número de reuniões com a pesquisadora, passando a informação. Aí, a gente foi entendendo, tentando deduzir... porque que a Universidade também não é proprietária? Fica mais fácil para nós conversarmos? Não. Entender que esse modelo das universidades europeias e americanas, ser contratado por empresas... o coordenador desse tal laboratório: “Ah, mas eu não sabia nada. Não sabia nada. Tudo o que eu assinava era coisa de relatório. O diretor disse que...” Desliga, Nara. [FIM DO ÁUDIO]