

## Em contato direto com os pesquisadores

**R**enée Ben-Israel, cientista social formada nos anos 70 pela Universidade de São Paulo, trabalha desde 1988 na Yissum Companhia para o Desenvolvimento da Pesquisa, o escritório de licenciamento de tecnologia da Universidade Hebraica de Jerusalém, uma das mais antigas de Israel, com 1.200 cientistas e 24 mil estudantes. A equipe de 15 funcionários da Yissum vive atenta para descobrir quais projetos de pesquisa em andamento na universidade (3.500, no momento) serão concluídos em breve e, principalmente, quais podem ser produzidos comercialmente. Como os colegas, Renée é uma profissional de múltiplas tarefas. Atende os inventores, a quem serve de guia no labirinto jurídico da propriedade industrial, avalia a maturidade e as possibilidades de desdobramentos comerciais dos projetos de pesquisa, providencia o registro das patentes e prepara os acordos de licenciamento de tecnologias com as empresas. Como gerente de propriedade intelectual faz, enfim, a articulação entre pesquisadores, empresários e investidores. Um trabalho que ela considera uma legítima acrobacia, com regras claras, mas também indispensável dose de sorte. Na apresentação que fez na FAPESP, *Administração de Propriedade Intelectual Universitária: A Arte da Acrobacia*, Renée tratou das possibilidades e das dificuldades de trabalho com os pesquisadores e com os empresários interessados em novas tecnologias.



Renée Ben-Israel

A Yissum, em hebraico, significa aplicação. É uma empresa privada economicamente autônoma, que tem o monopólio da comercialização dos resultados de pesquisa da Universidade Hebraica de Jerusalém. Temos cerca de 1.200 cientistas e 24 mil estudantes – 30% dos doutorados de Israel são realizados na Universidade Hebraica. Estão em andamento no momento cerca de 3.500 projetos de pesquisa, financiados por verbas internas, provenientes

do Estado e das mensalidades de alunos, e externas, públicas ou particulares.

A Universidade Hebraica conta com duas entidades para administrar os recursos financeiros: a autoridade para Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) e a Yissum. A primeira lida com as bolsas de estudo e com as verbas de origem não-comercial. Negocia fundos de pesquisas com outras universidades, procura contatos com agências de financiamento e fomenta a cooperação internacional.

A Yissum cuida dos assuntos comerciais. Fazemos arranjos comerciais com indústrias, fundos de risco e desenvolvemos uma série de outras possibilidades comerciais. A Yissum registra entre 40 e 50 novos pedidos de patentes por ano e o portfólio ativo é de aproximadamente 800 patentes e 200 projetos à venda, ou seja, oferecidos para diversos tipos de colaborações econômicas. Lidamos com a academia, com a indústria, com o mundo legal dos advogados e da propriedade industrial e com o mundo financeiro, cada um com suas próprias regras, características e interesses. Como sobreviver andando nessa corda bamba sem perder o foco e a dignidade? É *A Arte da Acrobacia*.

Nossas funções se desdobram em três categorias interligadas que exigem alto nível de coordenação: política, entre entidades e internacional. O trabalho é político, num sentido amplo, antes de mais nada, porque propriedade intelectual tornou-se um assunto popular, questionado eticamente no sentido da própria atividade comercial no câmpus e em áreas como a biotecnologia e a utilização de reservas naturais, por exemplo. Se há algum tempo podíamos trabalhar sossegadamente, sem sermos questionados, hoje devemos explicações, respostas e relatórios a diversos grupos, pois os projetos são financiados pelo Estado, por bancos, por uma indústria ou por um consórcio de empresas. Temos o dever de explicar. De

certa maneira, vivemos num aquário, estamos sob um escrutínio constante.

A segunda categoria seria a da coordenação das relações interpessoais e entre entidades. Não basta haver uma tecnologia de alto nível, um excelente mecanismo de proteção de propriedade intelectual e uma companhia muito interessada nas novas técnicas. Sem unir todas as peças do quebra-cabeça, não teremos nenhum acordo.

A articulação internacional é importante porque não há mais ciência feita em um só lugar. Estamos vendo, por um lado, avançarem os projetos internacionais puramente acadêmicos como mistos, feitos com a indústria, e, por outro, as companhias se fundirem ou serem englobadas umas por outras. Temos de agir de acordo com essa realidade. Além disso, é difícil realizar um licenciamento clássico de uma tecnologia, protegida por uma patente, a uma única empresa. Vivemos mais e mais situações mistas, nas quais uma tecnologia pertence a diversas entidades, é protegida por diversas patentes e *copyrights* e é licenciada a um grupo de capital de risco, que por sua vez quer lançá-la em bolsa de valores quando atingir um estágio mais avançado.

Cuidamos do trabalho de relações públicas, dentro e fora da universidade, do *marketing* da própria companhia e das invenções e do financiamento às pesquisas. Por ser de certa forma uma empresa de serviço, temos de atender a todos os telefonemas e depois fazer a triagem.

O *turnover* da Yissum em 1999 foi de cerca de US\$ 15 milhões. O orçamento interno é de um décimo, distribuído do seguinte modo: 40% em salários, 40% em patentes,

“Podemos recusar algo brilhante em termos científicos, porque fazemos distinção entre ciência e tecnologia”

que é a mercadoria que temos para vender, e 20% em itens variados, como trocas de equipamentos, serviços legais e auditoria. De que forma obtemos tais resultados com apenas 15 funcionários? Antes de mais nada, com a otimização das forças locais, a experiência na seleção de projetos (com o tempo desenvolvemos um certo faro, que ajuda a não perder tempo com projetos inúteis) e finalmente com o *outsourcing*, a utilização de forças externas. Delegamos o trabalho do registro

das patentes a profissionais especializados, por diversos motivos. Primeiro, porque temos de dar cobertura a diversos campos e seria difícil manter um grupo de advogados de patentes que pudesse cobrir todas as áreas da universidade. Segundo, porque trabalhamos num mundo profissional e temos de procurar a melhor solução possível para cada problema.

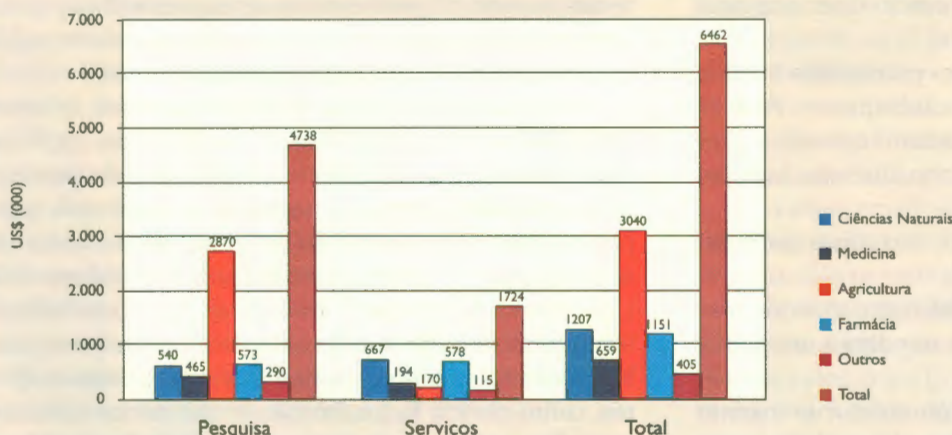
No Departamento de Propriedade Intelectual, do qual faço parte, recebo os primeiros telefonemas e faço a primeira triagem. Pergunto aos pesquisadores: Já publicou? Vai publicar quando? Em que estágio está a pesquisa? Recebeu bolsa ou financiamento de alguém a quem esteja devendo alguma explicação? Tem colaborador em outro lugar? Essas perguntas são essenciais porque a partir das respostas poderemos estabelecer se temos nas mãos uma tecnologia patenteável ou não e até mesmo se temos direito a essa tecnologia. Há casos de bolsas ou de financiamentos que exigem boa parte dos direitos de propriedade intelectual ou de uma parceria que dificulte a futura comercialização e inutilize nosso trabalho.

Para ser patenteada a invenção deve ser original, não-óbvia e ter alguma aplicação útil. Esses são os critérios

formais, que não bastam. Para que a Yissum resolva investir num plano que inclua a proteção da propriedade intelectual, a invenção deve preencher mais alguns requisitos, que levam em conta o tempo, esforço do desenvolvimento de *marketing*, de contratos, enfim, de toda a equipe.

Em certos casos registramos uma idéia sem esses critérios, quando há um *feedback*, por exemplo, de uma empresa de capital de risco, que precisa do número do registro da patente para levar

## Receita Gerada com Novos Contratos em 1999



Fonte: Yissum Companhia para o Desenvolvimento da Pesquisa da Universidade Hebraica de Jerusalém

o projeto à bolsa de valores e conseguir financiamento. O interesse comercial não precisa ser imediato, pois a Yissum procura conciliar projetos a curto e longo prazos.

Consultamos especialistas das indústrias e procuramos recolher o máximo de informação possível, por meio de uma consultoria interna, da equipe de *marketing* ou de propriedade intelectual e até mesmo os agentes de patentes, antes de tomar a decisão final, que é sempre da Yissum. Depois dessa análise, enviamos uma carta padrão ao inventor comunicando que vamos ou não registrar a patente e salientando que o critério de seleção é puramente comercial. Podemos recusar algo brilhante em termos científicos, porque fazemos distinção entre ciência e tecnologia. Há algum tempo se discutiu amplamente se as patentes deveriam ser utilizadas como publicações na promoção de cientistas na universidade. Minha recomendação foi que não. Patentes podem ser conferidas a muitos assuntos cientificamente pouco relevantes.

Até o começo de dezembro de 1999, tivemos 71 novas solicitações para registros de patentes. Registramos 47. Normalmente, registramos por ano entre 45 e 50 patentes, a maioria provisórias. Foram concedidas 21 patentes e licenciadas 16.

Há dois tipos de abordagens para registrar uma patente. O conservador consiste em enviar uma página redigida sobre a invenção a algumas empresas e, se houver interesse pelo projeto, registrar a patente. Ou então quando houver alguém que mantenha essa patente e que pague por ela. O outro enfoque é mais aventureiro e exige dois tipos de pergunta. A primeira: será que essa invenção pode ser patenteada? É uma pergunta fácil, porque, como já sabemos, uma idéia para ser patenteada não pode ser óbvia e deve ser original e ter um potencial comercial. A outra pergunta é mais relevante: quando dizer que uma invenção é comercialmente atraente?

Hoje, a Yissum conseguiu ter um patrimônio que lhe permite um certo comportamento aventureiro. Pode se dar ao luxo de registrar patentes mesmo que não sejam imediatamente bem-sucedidas. Creio que são essas as perguntas mais relevantes:

- Quais as necessidades do mercado? São coisas realmente importantes ou algo irrelevante?;
- Qual o tamanho do mercado? A invenção vai servir apenas para laboratórios esotéricos ou atenderá a um público bem mais amplo?;
- Qual a situação do mercado no momento? O invento responde a uma necessidade atual ou diz respeito a uma demanda que pode surgir daqui a alguns anos? Se ocorrer

que uma patente possa ser importante apenas daqui a dez anos, pode não ser inteligente registrá-la hoje, porque daqui a dez anos ela terá dez anos de vida a menos;

- O mercado já existe ou será preciso esperar que se desenvolva?;
- Quais os investimentos realizados nesse mercado?;
- Em que estágio se encontra a invenção? É uma idéia ou há indicações de que realmente possa funcionar? Se registramos muito cedo, a patente pode expirar antes de o produto chegar ao mercado;
- Quais serão as reivindicações dessa patente? É uma pa-

te de um processo, que depois será difícil saber quem a está utilizando, de uma molécula ou de um material?;

- Qual é a dinâmica nessa área? Esse campo está se desenvolvendo tão rápido que, quando conseguirmos a aprovação do registro, a patente já estará obsoleta? Isso acontece muito com computadores, uma área em que as patentes têm de ser licenciadas rapidamente para não perderem o valor;

- Quem são os inventores? São líderes conhecidos nas respectivas

áreas? Sabem quais são as necessidades do mercado ou apenas inventam soluções para problemas inexistentes? Já tiveram outros sucessos, são cooperativos?

Não há respostas fáceis. Damos uns *chutes*, inteligentes e educados, mas, ainda assim, *chutes*. Temos todas as ferramentas de análise, mas nem sempre temos sucesso. Não temos comitês de análise de patentes, que não queremos usar porque já tivemos muitos problemas. Eles são tradicionalmente lentos e nós necessitamos de rapidez e agilidade.

Usamos às vezes consultoria externa, que nos ajuda a apresentar uma tecnologia não confidencial a uma empresa. Jogamos verde para colher maduro. Nem sempre temos sucesso. O problema nesse esquema são as restrições acadêmicas, já que os pesquisadores querem publicar rapidamente o resultado de seus trabalhos.

Outro fator importante é olhar nos olhos de quem está falando. Há pouco tempo, na Holanda, expliquei longamente a situação e as perspectivas de uma patente a um empresário até que, de repente, ele comentou que o projeto estava lhe parecendo em ritmo muito lento. Em seguida, perguntou por quê. Entendi o problema dele. Concordei e fui ver como poderia acelerar o trabalho. É importante ver a pessoa do outro lado como quem também está procurando o sucesso. E sermos sinceros e diretos, como ele foi. E, finalmente, o que nunca é demais: sorte. É o que desejo a todos os que estão começando esta aventura, muito fôlego e muita sorte.

“É importante ver a pessoa do outro lado como quem também está procurando o sucesso. E sermos sinceros e diretos”