

Produtos patenteados no AM devem chegar ao mercado consumidor até o fim do ano

Produtos criados a partir de estudos realizados nos laboratórios do Instituto Nacional de Pesquisas da Amazônia ([Inpa](#)) devem começar a chegar às prateleiras dos supermercados até o fim deste ano. A estimativa é da coordenadora de Extensão Tecnológica e Inovação ([Ceti](#)), Rosângela Bentes.

Bentes disse que o Ceti já tem contrato com empresas e estas já iniciaram os trabalhos para levar ao mercado cinco produtos com patentes registradas pelo Inpa. Há ainda, a negociação para produção de outros nove produtos alimentícios.

“Eu avalio como muito positivo porque sempre fomos cobrados. As pessoas dizem que temos mais de 55 anos e não vêem produtos em prateleiras dos supermercados. Levar esses produtos para o mercado consumidor é reconhecer o esforço dos pesquisadores. Tirar uma pesquisa do papel e transformá-la em melhoria para a sociedade é uma grande conquista, porque são produtos que foram concebidos dentro da ideia de desenvolvimento sustentável”, declara.

OS CAMINHOS LEGAIS

Esse processo de transferência, em que uma empresa recebe licença para usar um processo de fabricação de um produto originado de uma pesquisa teve início no Inpa em 2011. Naquele ano, o Ceti efetuou três transferências. Uma delas é o produto farinha de pupunha e outras duas estão relacionadas ao gengibre amargo, raiz com potencial para ser utilizada na indústria farmacêutica como produto medicinal e cosmético. Um processo chamado de ‘água box’ que filtra água e a torna potável foi a única licença concedida a uma empresa no ano passado.



Coordenadora do Ceti. Foto: Inpa/Everton Martins

Rosângela Bentes explicou que esses contratos foram assinados em 2011. Depois da assinatura, as empresas têm dois anos para adequarem suas linhas de produção e terem condições de colocar o produto no mercado. Para Bentes, o número de transferências não é pequeno, tendo em vista a falta de conhecimento entre os empresários sobre o assunto.

Hoje, a legislação determina que esses contratos têm que ser feitos por meio de um núcleo dentro da instituição de pesquisa. Isso faz com que o pesquisador receba royalties por cada produto vendido, além de garantir parte desses royalties à própria instituição que vai revertê-los em novos estudos, conforme explicação da coordenadora do Ceti.

Para atrair a atenção das empresas, Bentes disse que representantes do Ceti participam de rodadas de negócios e outros eventos relacionados à inovação. Outra maneira de chamar a atenção dos

empresários é a divulgação das pesquisas por meio da imprensa.