



## Empreendedor

# Biosurfit

## Testes médicos (quase) ao minuto

Com uma simples gota de sangue vai poder fazer-se, em poucos minutos, uma multiplicidade de testes médicos. O produto que o permite chama-se Spinit, tem assinatura da Biosurfit e chega ao mercado na Primavera.

Miguel Baltazar



TERESA GENS

Se esta fosse uma história para contar às crianças começaria assim: era uma vez seis colegas que passavam muitas, muitas horas dos seus dias a pensar, a experimentar, a trabalhar num laboratório onde sonhavam, um dia, criar alguma coisa que ninguém, jamais, tivesse conseguido criar e que melhorasse a vida de muitas pessoas, tantas que nem saberiam bem quantas. E não se foge à verdade se este início, um tanto infantil, for o prólogo da história da Biosurfit, uma "spin off" nascida há três anos, pela mão da tal meia dúzia de colegas (da Universidade de Ciências de Lisboa) que vão lançar no mercado português o produto inovador com que um dia sonharam.

Chama-se spinit, é o fruto da investigação do cientista João Fonseca e sua equipa e promete alterar o panorama das análises clínicas em Portugal ao permitir com uma gota de sangue, a realização de testes multi-parâmetro (inflamação, hemograma, diabetes, lípidos, coa-

gulação) em 10 a 15 minutos. Uma solução "rápida e precisa a um custo aceitável para os pacientes", garante o promotor da empresa que desenvolve tecnologias de diagnóstico médico.

### Xeque-mate às esperas

Se haverá abertura do mercado para esta solução de testes de sangue no, tecnicamente, chamado "point of care"? Pois se a ideia nasceu da pressão dos "stakeholders" da indústria médica (doentes, médicos, estruturas hospitalares privadas e públicas e governo) - no sentido da realização de análises clínicas ao sangue mais rápidas, eficientes e com menor custo para os utentes - não há como correr mal.

"Neste momento, a cadeia de valor associada à realização deste tipo de análises clínicas tem muitas ineficiências não só associadas à logística dos doentes - o doente deslocar-se ao laboratório para recolha do sangue, voltar ao laboratório para receber os resultados e depois voltar ao médico para uma segunda consulta com os resultados obtidos (tipicamente vários

dias depois) - mas também à logística dos laboratórios. Depois da recolha do sangue e numa perspectiva de economias de escala, as amostras têm que chegar a laboratórios centrais para análise em grande escala (por vezes são enviadas por avião para fora de Portugal)", explica João Fonseca. Sendo certo que nem todos os parâmetros analisados no sangue podem ser realizados no "point of care", uma grande quantidade deles (os mais requisitados) vão passar a poder ser realizados através da tecnologia da Biosurfit.

O calendário da Biosurfit está traçado: findos os processos de certificação (pelo Infarmed e TÜV) o produto deverá estar no mercado no segundo trimestre de 2010. A expansão começa em 2011, em Espanha e Estados Unidos e depois Alemanha, França, Itália e Reino Unido. O equilíbrio entre custos e receitas está previsto para 2012, altura em que esperam vendas de 36 milhões de euros - já em Portugal, Espanha e nos EUA.

Acompanhando a dinâmica criativa da empresa - visível nos

premiões que tem ganho - a Biosurfit tem vindo, nos últimos anos, a duplicar, anualmente, o seu quadro de funcionários, todos com elevadas qualificações (doutorados, MBA, mestres ou licenciados em engenharia) e a conviver, diariamente, com uma forte cultura de desempenho.

Há uma avaliação semestral com o objectivo de "dar feedback", melhorar a sintonia e o desempenho da equipa e atrair, manter e recompensar as pessoas de elevada "performance". A equipa é o melhor activo da Biosurfit e João Fonseca sabe-o bem: aprendeu com as experiências anteriores que criar uma equipa forte é um factor crítico para o sucesso.

Começaram por ser meia dúzia, hoje a Biosurfit é o "desafio" de uma equipa de mais de vinte pessoas, com percursos e formações muito diferentes. "E será uma realização pessoal para toda a equipa quando os nossos produtos estiverem a ser utilizados, trazendo algo de novo e útil para a vida das pessoas." O ideal mantém-se, como no início.

## PERFIL

### O Indiana Jones da Física

Aos 37 anos, João Fonseca está a lançar a sua segunda empresa e, longe de se queixar de cansaços, o investigador diz que o seu percurso tem sido "uma aventura extraordinária". Nem todos se podem gabar de tal sorte, mas João acertou na "mouche", quando, um dia, escolheu seguir os insondáveis caminhos da engenharia física. Sempre gostou dessa vertente (física e tecnológica) e desde sempre perseguia o como e o porquê, o "entender a Física das coisas". O curso foi, por isso, a escolha natural. Desde então, conta, "aprendi imenso e principalmente aprendi a resolver um problema complexo, partindo-o em pequenos problemas." Vive para a criação e inovação. "Desde os tempos de estudante que quis lançar novos produtos com base tecnológica". É o que tem feito. E como é mais fácil pôr os outros a falar de nós pediu que fosse um colega a explicar tudo: "o João (doutorado em engenharia física pela Universidade Louis Pasteur em Estrasburgo e licenciado em engenharia física pela Universidade Técnica de Lisboa) continua a manter a sua veia de inovação, de prototipagem das soluções. Com um forte antecedente científico em diferentes áreas ele é autor e co-autor de várias patentes."

### Investimento e legislação são barreiras

O maior desafio deste tipo de projecto é claramente: a disponibilidade financeira. A inovação na área de "life sciences" requer muitos meses de pesquisa e desenvolvimento o que implica um forte esforço financeiro em termos de custos com pessoal e de custos com materiais e equipamento para laboratório. Também a defesa da propriedade intelectual (um dos maiores activos deste tipo de empresas) tem custos de grande peso no orçamento. Até agora a empresa, que iniciou a sua actividade com a participação de fundos de capital de risco, investimento dos promotores e fundos do QREN, investiu cerca de cinco milhões de euros para a concretização dos seus produtos. Na fase actual - de entrada dos seus produtos no mercado -, a grande preocupação são as barreiras criadas à entrada na indústria: "A legislação portuguesa não está preparada para a entrada no mercado deste tipo de produtos o que limita a criação de valor que a Biosurfit poderá trazer para a sociedade portuguesa no geral e para os utentes e médicos em particular."



# Empreendedor

Testes médicos ao minuto,  
o negócio da Biosurfit