

A saúde da inovação

Uma viagem a cinco projectos inovadores, da tecnologia de implantes ao desenvolvimento de enzimas e medicamentos, passando por novas soluções terapêuticas

Texto **Sara Fonseca**

Pedro de Noronha Pissarra ainda se lembra dos olhares de incredulidade quando chegou a Portugal, em 1997, pronto a por em prática tudo o que aprendera em biotecnologia no King's College, em Londres, no MIT, nos Estados Unidos, e na Universidade de Lyngby, na Dinamarca. "Senti na pele a cultura dos 'velhos do Restelo' sempre à espera do falhanço para enaltecerem a visão de que mais vale nunca arriscar. Um jovem com um projecto ambicioso era penalizado." O projecto deste empreendedor era a criação de uma empresa que desenvolvesse produtos biofarmacêuticos capazes de tratar doenças hepáticas e oncológicas. Ou seja, pesquisas laboratoriais de longo prazo que se poderiam traduzir numa esperança para milhões de doentes, mas que requeriam tempo e paciência.

Como desistir estava fora de questão, tratou de encontrar quem o apoiasse nesta ideia de investir numa *start-up* que exigiria montantes elevados de capital em investigação e desenvolvimento (I&D), em diversas tranches ao longo do tempo, e sem resultados rápidos. Um esforço que acabou por dar proveitos, e se concretizou no lançamento da Biotecnol em 2004. A estrutura accionista da empresa à data é a mesma de hoje: o próprio Pedro de Noronha Pissarra, CEO, a InovCapital, empresas farmacêuticas nacionais e investidores institucionais. "As principais dificuldades foram sempre em reunir financiamento que permitisse competir de modo global, atraindo recursos humanos qualificados



Maria João
Queiroz e
Inês Costa

Eurotrials

Presente na América Latina desde 2001

- **O QUE FAZ:** investigação, consultoria científica e soluções terapêuticas
- **OS NÚMEROS:** 120 colaboradores, 6 milhões de euros de facturação (2008)

e experientes." Mas a sua persistência e o elevado desafio do projecto colocaram a investigação em marcha.

Apenas cinco anos depois, Pedro de Noronha Pissarra tem motivos para explicar aos 'velhos do Restelo' que eram eles quem estavam errados e que é destes projectos ambiciosos que o futuro do país depende. Com um volume de negócios em crescendo, que chegou aos 1,5 milhões de euros em 2009, a empresa apostou num consórcio com a espanhola Digna Biotech – apoiada pelo governo de Navarra que contribuiu com 9,1 milhões de euros para a investigação, a juntar aos 4,3 milhões investidos pela Biotecnol –, e fez um acordo com a Roche para o lançamento dos tais medicamentos inovadores que tem em laboratório. "Este

acordo permitiu-nos abreviar o ciclo de desenvolvimento clínico, pelo que poderemos capitalizar mais cedo. É a prova de que é possível competir mundialmente e sermos reconhecidos por isso."

Autonomizar para crescer

Quem também tem motivos para estar satisfeito é Raul Santos, CEO da Crioestaminal, empresa líder na área da criopreservação de células estaminais do cordão umbilical, que podem vir a ser úteis para tratar doenças futuras. Em 2009 a Riverside, empresa de *private equity*, adquiriu 67% do capital da Crioestaminal e pretende agora multiplicar por cinco a sua facturação – alcançando 60 milhões de euros –, tornando-a líder europeia no sector. "Esta



Maló Health Group

Maior clínica de implantologia e reabilitação oral fixa do mundo

■ **O QUE FAZ:** tratamentos de implantologia, cirurgia estética e dermocosmética

■ **OS NÚMEROS:** 70 médicos dentistas, 100 milhões de euros de investimento na clínica em Lisboa



Paulo Maló

entrada acelerará sem dúvida a nossa internacionalização, pois vai-nos permitir identificar inúmeras oportunidades geográficas antes inalcançáveis.”

A ideia do lançamento desta empresa ganhou forma em 2001, quando um dos cinco membros de um grupo de estudantes da Universidade de Coimbra, Gonçalo Castelo Branco, então a tirar um doutoramento na área das células estaminais, em Estocolmo, lançou esse desafio aos colegas. “Era uma área que começava a dar os primeiros passos a nível europeu, mas que nos Estados Unidos já tinha provas dadas”, recorda Raul Santos, um dos elementos. Decidiram que a melhor forma de darem vida à Crioestaminal seria através de uma parceria com quem tivesse *know-how*. A escolhida foi a belga Cryo Save. “Arrancámos, em 2003, e a parceria durou até 2006. O modelo de negócio passava por promover os nossos serviços em Portugal e enviar as amostras recolhidas para o laboratório da

Cryo Save, na Bélgica. A reacção dos pais portugueses foi muito positiva. Em cerca de meio ano conseguimos 1500 clientes.” A equipa também cresceu e conta hoje com 70 colaboradores. Com o final da parceria investiram num laboratório próprio. “A partir daí pudemos pensar na internacionalização, pois até então o contrato limitava o nosso raio de acção ao mercado nacional.” Optaram por avançar para Itália e Espanha, para além de diversificarem produtos e serviços com a criação do Genelab, que se dedica ao diagnóstico de doenças em fase precoce, através de técnicas de biologia molecular.

Em 2009, a Crioestaminal era já a terceira maior no ramo, na Europa. Os objectivos de futuro são claros: “Queremos ser um *player* internacional de referência e um estímulo para que outros empreendedores sigam o mesmo caminho.” Uma meta aparentemente possível, pois nos últimos dois anos a empresa cresceu a um

ritmo anual de 50%. Espanha e Itália representam já 20% do total de facturação, que foi de 6,5 milhões de euros em 2008 e que se prevê que tenha atingido 10 milhões em 2009.

Revolucionar a indústria

Prestes a tornar-se numa empresa única no mundo, caso tudo corra como esperado, está a Alfama, liderada por Nuno Arantes e Oliveira, que se dedica ao desenvolvimento de uma nova classe de fármacos que poderá ser aplicada no tratamento e prevenção de inúmeras doenças – esclerose múltipla, artrite reumatóide, asma, enfarte do miocárdio, entre outras. O seu desafio é encontrar uma solução que permita tirar proveito do potencial terapêutico que o monóxido de carbono tem.

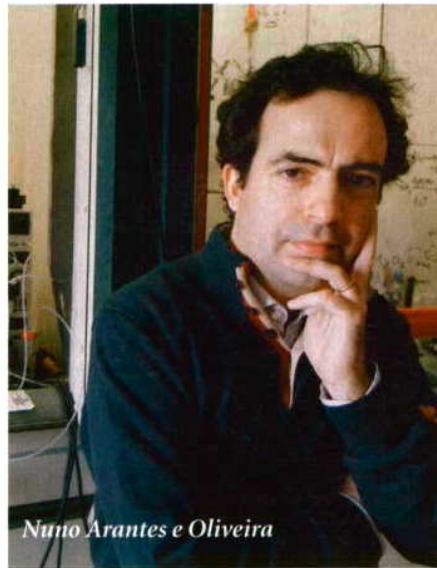
“Quando entrei para o programa de doutoramento da Gulbenkian em Biologia e Medicina, uma das áreas que achei muito interessante foi a da longevida- →



→ de: o que determina na natureza que vivamos um determinado número de anos em média”, explica. De Lisboa voou para a Universidade da Califórnia, em São Francisco, mas acabou por regressar quando o visto de permanência terminou.

A Alfama surgiu em Junho de 2005, com pesquisas laboratoriais em Portugal e nos Estados Unidos, em busca do tal fármaco revolucionário. “O grande salto estratégico foi dado há um ano quando comprámos a ImoCorm, uma empresa inglesa que era a única concorrente. Ou seja, temos uma tecnologia nova e somos a única entidade no mundo com direitos sobre isso”, sublinha. “Se funcionar teremos o controlo absoluto de uma nova classe de fármacos.” No último ano, a empresa já demonstrou que as suas moléculas são eficazes no tratamento em animais, sendo o grande desafio agora a escolha da melhor molécula para ser testada em seres humanos. É um passo arriscado. “Se falhar pode ser a morte da empresa.”

Nuno Arantes e Oliveira considera os recursos humanos como o factor crítico de sucesso deste projecto. “Fazem com que qualquer investidor, em qualquer parte do mundo, nos ache credíveis.” A Alfama tem no seu grupo de accionistas 25 investidores de quatro países: Portugal, Inglaterra, Estados Unidos e Espanha – pertencendo a maior fatia ao fundo português INOV Capital. A empresa encontra-se ainda em fase de busca de investimento, que poderá durar entre quatro a oito anos – período durante o qual os bons resultados aumentam o valor da propriedade intelectual.



Nuno Arantes e Oliveira

Alfama

Terá o controlo absoluto de uma nova classe de fármacos

- **O QUE FAZ:** Investiga o potencial terapêutico do monóxido de carbono.
- **OS NÚMEROS:** 25/30 colaboradores, 4,5 milhões de euros investidos pela InovCapital.

“Projectos como este são quase estruturantes para o país”, afirma Nuno Arantes e Oliveira. “Não é que a Alfama em si vá mudar Portugal, mas se houver mais iniciativas destas provavelmente mudará.”

Fechar o ciclo

Os recursos humanos são também o pilar de sucesso da Eurotrials, uma empresa de consultoria científica e investigação, cuja actividade abrange todo o espectro de serviços relacionados com o desenvol-



Pedro de Noronha Pissarra

Biotecnol

Vai lançar com a Roche um novo medicamento

- **O QUE FAZ:** Desenvolve produtos para tratamentos oncológicos e hepáticos.
- **OS NÚMEROS:** 27 colaboradores, 1,5 milhões de euros em volume de negócios (2009).

vimento de novos biofármacos, soluções terapêuticas ou métodos de diagnóstico, desde a concepção e implementação de projectos de I&D, a estudos epidemiológicos e de fármaco-economia. “A qualidade da equipa é fundamental. Apostamos num grupo com propensão para o desenvolvimento do conhecimento, visão e capacidade de ter e concretizar ideias”, explica Maria João Queiroz, uma das administradoras fundadoras.

Criada em 1995 por Maria João Queiroz e Inês Pedrosa da Costa, ambas médicas, a empresa teve como mote a vontade de fazerem investigação e a sua aplicabilidade clínica. “Conhecemo-nos no Hospital de Santa Maria, estivemos dois anos no departamento de investigação médica da Merck Sharp & Dhome e fizemos um mestrado em Medicina Farmacêutica, na Suíça”, recordam. “Tínhamos reunido uma série de competências e a motivação era fortíssima para fazer algo diferente.” Assim nasceu a Eurotrials, ao início numa versão pura de consultoria, que não exigiu um grande investimento financeiro, pois ambas angariaram projectos que lhe dessem uma sustentabilidade mínima.

O PODER DOS 85

No ano do seu aniversário, a Bial lançou o primeiro medicamento de raiz portuguesa que será comercializado à escala mundial

Fundada em Abril de 1924, a Bial lançou agora o primeiro medicamento de raiz e patente portuguesas para todo o mundo: o antiepiléptico Zebinix. “Quando se tem uma estratégia de inovação na área farmacêutica, esta só faz sentido à escala global”, defende Luís Portela, CEO. “A nossa internacionalização deu-se para robustecer a base de sustentação para a investigação que queríamos desenvolver.” Com centros de I&D em Portugal e Espanha (Bilbau), prevê lançar até 2020 cinco novos medicamentos. Em 2009, o seu investimento nesta área foi de 30 milhões de euros, correspondentes a 20% da facturação do grupo, que em 2008 apresentou um volume de 147 milhões. A comercialização do Zebinix vai permitir triplicar este valor nos próximos três a cinco anos.



Crioestamin É a terceira maior da Europa no ramo da criopreservação

- **O QUE FAZ:** Recolhe e preserva as células estaminais do cordão umbilical que possam ser úteis ao tratamento de doenças futuras.
- **OS NÚMEROS:** 70 colaboradores, 10 milhões de euros de facturação (2009).

Raul Santos

“Curiosamente, a Eurotrials começou a desenvolver-se para clientes no estrangeiro”, sublinha Maria João Queiroz. “Na altura vendiam-nos a nós e vendíamos também o país. Lá fora achava-se que a Europa do Sul não tinha craveira nem qualidade técnico-científica. Por isso optámos por uma certificação ISO para a empresa, para que os selos de credibilidade nos ajudassem a credibilizar também o país.” E o projecto cresceu. Em pouco mais de ano e meio passaram da consultoria ‘pura e dura’ para a investigação científica. Da dupla inicial, a Eurotrials cresceu para uma equipa de 120 profissionais. Em 2001, a pedido de alguns clientes, avançaram com a abertura de um escritório no Brasil, como forma de controlar o mercado da América Latina e, recentemente asseguraram a presença nos Estados Unidos, através de um acordo de representação com a AmeriStart. A Índia é outra das suas apostas ainda em estudo. Com um registo de crescimentos

de 20% ao ano e uma facturação de 6 milhões de euros em 2008, as administradoras consideram estarem a fechar um ciclo. “Agora vamos optar por uma estratégia mais agressiva. Temos a credibilidade, a confiança, o conhecimento e as pessoas”, afirma Maria João Queiroz.

À escala global

A iniciar um ciclo de prosperidade está também o médico dentista Paulo Maló, depois de ter aberto em Lisboa, em 2007, o maior centro de implantologia e reabilitação oral fixa do mundo – um investimento de 100 milhões de euros, só alcançado porque a maioria das suas receitas provém de pacientes estrangeiros.

A descoberta do conceito “All-on-4”, em 1995, foi a pedra basilar de um percurso que revolucionou a vida de inúmeros pacientes desdentados. O protocolo cirúrgico protético desenvolvido permitiu não só uma taxa de sucesso a rondar 100%, co-

mo os preços baixaram para metade. Mas nem tudo é fácil. “Portugal é pequeno e tem pouca capacidade de compra”, explica Paulo Maló. Para além da dimensão, o facto de ser proibido publicitar este serviço de saúde é um constrangimento ao desenvolvimento acelerado do negócio. “Só se cresce através do passa a palavra. É um bom crescimento, mas lento. No entanto, vou a congressos no estrangeiro e damos em Lisboa muita formação e é por isso que temos pacientes enviados por colegas do exterior.”

O crescimento passou então por um alargamento do espectro de produtos e serviços. “O nosso *core* de pacientes é pessoas a partir dos 55/60 anos, que normalmente precisam também de alguns retoques estéticos e por isso fomos obrigados a evoluir para os acompanhar. Em vez de os encaminharmos para fora, avançámos com a cirurgia plástica. Daí surgiu a necessidade de um espaço cosmético para o pós-cirúrgico, num ambiente típico de SPA.” E desta forma nasceram os Medical Spas, em parceria com diversas unidades hoteleiras internacionais. “Para além disso, os nossos pacientes já precisam de *check-ups* anuais. Apercebemo-nos de que tínhamos criado um *branding* e decidimos trabalhar em conjunto e fazer *cross-selling*. Integrámos outras valências à cirurgia estética e à dermocosmética: tratamentos médicos e cirúrgicos relacionados com a beleza e o bem-estar” – a recente aquisição do Instituto do Coração é um marco significativo nesse sentido.

Com um crescimento anual de 30% nos últimos anos, o grupo começou a sua internacionalização em 2007 e, no final de 2010, planeia estar em 22 cidades. “Temos duas no Brasil, para cobrir a América do Sul, uma em Nova Iorque para os Estados Unidos e Canadá, a de Lisboa para a Europa e África e a da Polónia para a zona leste. Numa segunda vaga queremos abrir em África, Itália, Alemanha, França, Inglaterra, Espanha e Miami.” “Gostaria de abrir o capital da empresa em Bolsa, mas ainda não é a melhor altura”, considera. “Ainda estou apenas a 10% do projecto total e é difícil explicar a um investidor o que quero fazer. Ou é alguém ligado à área da saúde ou pensará que é megalomania.” ■