



Temos condições para ser um caso de sucesso

Alexandra Rosa

JOÃO FONSECA, 35 ANOS, FUNDOU A BIOSURFIT, UMA EMPRESA DE BIOTECNOLOGIA, EM JANEIRO DE 2006, PORQUE SEMPRE QUIS “FAZER ALGO QUE PUDESSE SER MATERIALIZÁVEL”. EM ENTREVISTA À GAZETA DE FÍSICA ESTE ENGENHEIRO FÍSICO, DOUTORADO EM CIÊNCIAS DOS MATERIAIS, CONTA A HISTÓRIA DESTA AVENTURA E DEIXA ALGUNS CONSELHOS PARA QUEM LHE QUISER SEGUIR OS PASSOS.

GAZETA DE FÍSICA (GF): Como é que um Doutoramento em Ciências dos Materiais se transforma num bioempreendedor?

JOÃO FONSECA (JF): Formei-me no [Instituto Superior] Técnico, em 1995, e depois estive um ano a trabalhar numa empresa de fabrico de equipamentos de telecomunicações. Queria conhecer o mundo real.

GF: O gosto pelo mundo empresarial vem de longe...

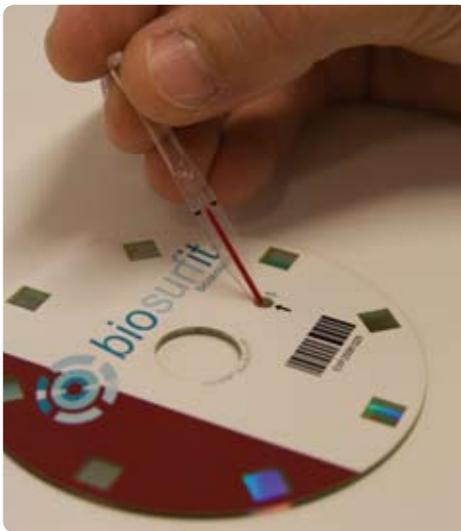
JF: A ciência fundamental é essencial para o desenvolvimento e para o avanço do conhecimento. Mas sempre achei que gostaria de fazer algo que pudesse ser materializável e útil do ponto de vista prático. Sinto-me mais confortável com este tipo de desafios.

GF: Depois dessa experiência regressou à universidade.

JF: Fui contratado como especialista em Engenharia da Qualidade, mas ao fim de seis meses percebi que, de facto, não era bem aquilo que queria fazer. E ao fim de um ano fui para Estrasburgo (França) fazer Doutoramento em Ciência dos Materiais, especificamente em cristais líquidos e interações com superfícies. Muito do trabalho que desenvolvi nesse período acabei por aplicar neste projecto [Biosurfit].

GF: Mas já em 2001 tentou montar uma empresa.

JF: Eu e o meu orientador [Doutoramento] descobrimos coisas muito interessantes na área dos cristais líquidos. Submetemos duas patentes internacionais e montei uma empresa com alguns dos actuais accionistas da Biosurfit. Mas por várias razões não avançámos com o projecto. Cometi vários erros (aprendi muito com eles), o momento não era propício para ter apoio de capital de risco e o projecto também não tinha a maturidade suficiente.



GF: E voltou à investigação.

JF: Fui fazer um pós-doutoramento no Centro de Física da Matéria Condensada [Universidade de Lisboa]. Em 2004, submeti um projecto em Biofísica – uma área de que gostava – sobre estudo de superfícies e interacção com bactérias.

GF: Esse projecto já estava relacionado com a Biosurfit?

JF: Não tinha directamente a ver. Mas foi [na execução deste projecto] que descobri a técnica de *surface plasmon resonance*. Li uns artigos sobre o assunto e achei-o muito interessante. Adquirimos equipamento com a técnica e rapidamente construímos um laboratório com desempenho melhor do que aquele que tínhamos comprado. Depois integramos [a equipa de investigação] a parte dos microfluidos em rotação, a qual também descobrimos na altura. Juntámos as duas técnicas e pensámos: onde é que vamos aplicar isto?

GF: E nasceu o projecto da Biosurfit?

JF: Havia várias hipóteses. Mas vimos que havia mercado na parte dos testes médicos rápidos e começámos a trabalhar.

GF: Qual é exactamente o “produto” da Biosurfit?

JF: Desenvolvemos uma plataforma de testes ao sangue rápidos. Testes que poderão ser feitos durante uma consulta e que contribuem para que médico faça um diagnóstico mais preciso e mais rápido.

GF: E isso consegue-se juntando as tais duas técnicas.

JF: Uma das tecnologias permite miniaturizar num suporte tipo minidisc as várias funções realizadas num laboratório [de análises]. E a este *Lab on a Disc* juntámos a tecnologia *surface plasmon resonance*, com a qual se pode detectar com grande desempenho marcadores de sangue de uma dada patologia.

GF: Quantas pessoas integram a Biosurfit?

JF: Neste momento, somos 15 pessoas e temos tipicamente cinco pessoas em cada uma das três áreas de trabalho. O grupo de óptica e electrónica, na área do hardware (com muita Física); o grupo de biofísica, que estuda a forma de como preparar superfícies para reconhecimento biológico; e uma área de microfluidos.

GF: E na área da gestão?

JF: Neste momento, não temos ninguém de gestão a tempo

inteiro, [quando é necessário] pagamos serviços.

Penso que na fase inicial de uma *start up* não é necessário ter recursos humanos de gestão. O importante é ter um plano de negócios que seja suficientemente sólido.

GF: Esse é o melhor conselho para quem quiser arrancar com uma empresa de base tecnológica?

JF: Há vários conselhos a dar. Primeiro, uma pessoa só não consegue montar uma empresa. É importante [que o promotor] se rodeie de pessoas que encarem a ideia como sua e que a tornem na sua aposta de vida. Na Biosurfit, é política permitir uma participação na empresa a todos os colaboradores com vínculo permanente. O segundo conselho é focar-se numa aplicação concreta em vez de tentar convencer os investidores que o produto resolve muitos problemas. Por fim, elaborar um plano de negócios com princípio, meio e fim. Um plano de negócios é uma história bem contada. Facilmente levamos um não quando pedimos dinheiro com uma história mal contada.

GF: A Biosurfit faz todo o percurso desde o desenvolvimento científico até ao mercado?

JF: O nosso plano base é: nós fazemos o desenvolvimento, a produção será subcontratada e a distribuição será feita com parceiros. Nós não teremos força de venda. Mas o plano é termos o nome Biosurfit nos testes.

GF: Quais são os planos para o futuro próximo?

JF: Em 2009, vamos entrar no mercado de Portugal e depois de Espanha. Daqui a dois anos, a Biosurfit será uma empresa diferente da que é hoje. Hoje, todos os colaboradores trabalham no laboratório, eu próprio passo parte significativa do meu tempo no laboratório. Mas nos próximos dois anos as coisas vão mudar muito porque começará a haver uma componente de gestão do negócio que é diferente.

GF: A Biosurfit é um caso de sucesso?

JF: Acho que seremos um caso de sucesso quando o nosso produto vender bem no mercado internacional. E temos condições para isso. Temos um produto suficientemente bom para entrar no mercado e fazer um brilharete.