



Medbone da Ideia à Prática. Your partner for synthetic bone

Entrevista a

Cláudia Ranito

CEO da empresa Medbone

Cláudia Ranito, Engenheira de Materiais, licenciada pela Faculdade de Ciências e Tecnologias da Universidade Nova, realizou o Mestrado Nacional (UM, UP, UA, UC, IST, UNL) na mesma área. A sua especialidade tem estado sempre ligada a materiais aplicados à medicina, porque considera que a capacidade de desenvolver um produto que possa ser utilizado para melhorar as condições de vida de um paciente é o grande foco da sua carreira, ainda curta. E é neste contexto que funda este projeto que já é um sucesso em mais de 40 países em todo o mundo.



AUTORA

Liliana Maria Batista Fernandes

ISCAC Coimbra Escuela de Negocios
Instituto Politécnico de Coimbra

A **Medbone-Medical Devices, Lda.** é uma empresa que nasce com o objetivo de colmatar uma lacuna de mercado na área do fabrico de osso sintético. A ideia surge em 2008. Até essa data, a sua fundadora, Cláudia Ranito, era investigadora, tendo muito trabalho de investigação realizado em engenharia de materiais na área médica, com publicações reconhecidas vencendo em 2003 o prémio Federation of European Microbiological Societies pelo melhor trabalho na área das Ciências dos Materiais e o prémio da Ordem dos Engenheiros em 2006. Foi então que decidiu aplicar todo o know-how que tinha e passou da teoria à prática, nascendo assim a Medbone.

A sua missão consiste em desenvolver e fabricar dispositivos médicos de elevada qualidade, permitindo aos profissionais das áreas da saúde terem ferramentas inovadoras que contribuam para a melhoria das condições de vida dos pacientes. Os dispositivos são vendidos nos mercados nacional e internacional e utilizados em cirurgia ortopédica, dentária e mais recentemente veterinária.

Com apenas 7 anos de existência a Medbone venceu prémios como o 2º Concurso de Ideias de Cascais 2008, Medalha de Mérito Empresarial 2009, atribuída pela Câmara Municipal de Cascais, o Prémio BES Inovação 2009 na Área da Saúde, o Prémio Portugal Empreendedor 2011 da ANJE, Prémio Mulher Empresária 2011 atribuído pela APREITE e INOVAGAIA, Prémio Internacionalização 2011 da Gesventure, e em 2012 recebe o Prémio Jovem Empreendedor pela ANJE.

Numa altura em que cada vez mais mulheres são apontadas para lugares de chefia e posições de topo, como foi encarar este objetivo de fundar a Medbone sendo mulher? Foi fácil para a empresa, sendo a CEO uma mulher, entrar por exemplo nos mercados orientais?

No início nem pensei nisso, aliás nem tive tempo para pensar, nem nunca pus em causa que o facto de ser mulher seria uma vantagem ou uma desvantagem, na altura pensei que era só um pormenor e que não faria diferença nenhuma. Posteriormente, viriam a acontecer-me algumas situações caricatas por esse facto. Por exemplo, a Medbone é uma fábrica com máquinas que avariam e que necessitam de ser reparadas. Quando comecei tinha 28 anos e ao explicar porque é que a máquina estava avariada e como se devia reparar, tive situações em que a pessoa que estava do outro lado não ficou muito satisfeita por estar a falar com uma «miúda»; contudo, era essa «miúda» que lhe ia pagar pelo serviço e, como tal, o senhor só tinha de fazer um bom trabalho, não me importando com o que ele achava ou não de mim.

Ainda assim, o facto de ser mulher, tendo em conta que a Medbone já está presente em 40 países, e alguns deles sendo no Médio Oriente, faz-me pensar de outra maneira.

Uma das situações caricatas que aconteceu neste contexto foi numa feira internacional no Dubai. A primeira vez que montámos o nosso stand tivemos um problema porque estava tudo ao contrário e eu tive de ir falar com a organização para corrigirem, porém, eles ignoraram-me totalmente; tive de pedir a um homem que fosse falar com eles e só aí é que fizeram o que eu pedia.

O importante nestas situações é fazer, resolver e andar para a frente. É certo que nós temos que ter algum cuidado com as diferenças culturais. Por exemplo, vamos receber em breve uns médicos da Arábia Saudita, obviamente que nós mulheres temos de ter um pouco de atenção para não ultrapassar certas barreiras e não entrar em conflito, até porque não é esse o nosso interesse, queremos é que o produto seja vendido e eles querem comprá-lo, portanto há uma linha de entendimento bastante clara entre nós.

Chamou-me a atenção o facto de que obteve financiamento para a Medbone na banca espanhola. A banca portuguesa não foi recetiva com a sua ideia relativamente à Medbone? Sentiu que de alguma forma o seu próprio país não estava disposto a apostar em si?

Não vejo isso como se o meu país não me estivesse a dar uma oportunidade mas talvez fosse o país que não estava preparado, não tinha esse conhecimento. Atualmente a palavra empreendedorismo está muito na moda, toda a gente fala em empreendedorismo, existe muito mais informação e apoio do que na altura. Eu fui aos bancos todos, mas tinha 28 anos e dizer que queria abrir uma fábrica para fabricar osso sintético não era de fácil aceitação, embora eu tivesse feito o «trabalho de casa», tendo preparado o plano de negócios e o estudo de viabilidade económica, com tudo fundamentado que não era uma ideia louca, não era um sonho. Tinha tudo estudado e programado, para que é que queria o dinheiro e em que é que seria utilizado e como é que iria ser pago. Entreguei toda a documentação, tive reuniões, só que não obtive qualquer tipo de resposta. Foi então que conheci um banco espanhol, onde entreguei a mesma documentação que tinha entregado em Portugal e, passado uma semana, aprovaram-me o crédito e depositaram-me no mesmo dia o dinheiro na conta.

A grande diferença foi sem dúvida a rapidez, porque hoje em dia ainda acontece que a decisão por parte dos bancos é demorada pois é muita burocracia e primeiro que se tome uma decisão demora-se imenso tempo. O banco que nos financiou é muito mais rápido e prático. Eu sabia o que queria e eles só tinham de estudar e dizer que sim ou que não.

A aposta no mercado internacional foi uma opção estratégica da empresa devido ao facto de o mercado português ser um mercado pequeno ou este sempre foi o principal alvo?

Tinha de ser o mercado internacional, o mercado nacional é muito pequeno; nós não temos número, não somos

«Eu fui aos bancos todos, mas tinha 28 anos e dizer que queria abrir uma fábrica para fabricar osso sintético não era de fácil aceitação, embora eu tivesse feito o ‘trabalho de casa’, tendo preparado o plano de negócios e o estudo de viabilidade económica, com tudo fundamentado que não era uma ideia louca, não era um sonho»

muito representativos e com o investimento inicial que fizemos na Medbone, eu tinha de começar a vender rapidamente e em Portugal o número de cirurgias de ortopedia e dentária não seria suficiente.

Esse era o mercado máximo que eu poderia ter, se vamos replicar isso pelo mundo inteiro, em qualquer ponto do mundo onde exista um ser humano esse pode ser o nosso mercado.

Como é que analisam cada novo mercado para onde a Medbone se vai expandindo? Como funciona o vosso modelo de negócio?

O nosso objetivo principal é vender, logo temos de procurar clientes em todos os pontos do mundo. Como é que funciona o nosso modelo de negócio? Nós vendemos sempre através da distribuição, procuramos sempre um parceiro nas três áreas de negócio: ortopedia, dentária e veterinária, num qualquer país. Se somos contactados, por exemplo, pelo Egito, onde existe uma pessoa que está interessada em comprar os nossos produtos, vamos dizer que não? Não podemos. Temos duas situações, uma em que o cliente precisa porque trabalha na ortopedia e tem um mercado para vender, nós aproveitamos, e a partir daí vamos evoluindo, conhecendo esses mercados e avaliando se mudamos para outro ou se continuamos. Nesta fase ainda estamos em crescimento, o principal é ter parceiros que trabalhem quase exclusivamente para vender o nosso produto e o nosso critério principal é quem trabalhe mesmo na área.

Como sabemos, a falta de osso disponível no mercado continua a ser, hoje em dia, um problema com que os profissionais da medicina se deparam. Com que tipo de produtos é que a Medbone tem contribuído para colmatar essas falhas de mercado e proporcionar aos pacientes uma melhoria nos seus tratamentos?

A Medbone fabrica osso, mas sintético, não tendo qualquer tipo de origem humana nem animal. Os produtos que desenvolvemos são fabricados com biomateriais rea-

bsorvíveis baseados em fosfatos de cálcio, nomeadamente hidroxiapatite (HAp) e fosfato tricálcico (TCP).

No caso de uma fratura óssea, o médico tem a opção de ir buscar osso ao próprio paciente, por norma à anca, e isso implica duas cirurgias, o hospital tem mais gastos e este é um recurso limitado pois cada ser humano pode dar algum mas não todo. A outra opção é ir buscar osso ao banco de osso, normalmente de cadáver ou animal. Ambas soluções trazem riscos a nível de transmissão de doenças. A solução da Medbone tem propriedades iguais ao osso humano ou cadáver, mas sintético, não existindo por isso qualquer risco de transmissão de doenças.

O nosso produto é para reconstrução óssea, mas para que situações? Se eu tenho uma falha ou perda óssea, imaginemos o caso de uma prótese na anca, ela necessita de osso para encaixar e não vou substituir a prótese o que vamos dar é estabilidade à prótese de maneira a que ela possa ser fixada. No caso dos implantes dentários, para que sejam fixados os dentes, é necessário osso no maxilar, aqui pode-se usar outra aplicação nossa, reconstruindo o osso em falta.

Na área da veterinária temos um produto com a composição específica para imitar o tempo de regeneração do osso animal e as geometrias normais que se utilizam nas técnicas cirúrgicas dos animais; fabricamos blocos, cilindros, cunhas para certas técnicas cirúrgicas, mas podemos ainda fabricar osso à medida específica que o cirurgião irá necessitar.

Temos atualmente um novo produto injetável para as três áreas, que é um osso de estrutura porosa 3D que promove a regeneração e, em vez de ser um sólido tridimensional, trata-se de uma pasta possível de injetar, tornando mais prática a utilização.

Sabemos que, apesar de já ter a sua própria empresa e os seus próprios recursos, a Universidade que frequentou continua a ter um papel fundamental mas agora na vida da Medbone. Considera ser uma mais-valia para o seu sucesso o facto de ter por detrás esta estrutura de apoio?

Todas as empresas deveriam ter relações com as Universidades, para que estas possam apoiar as empresas a nível de técnicas e recursos, e as empresas possam apoiar tam-

«O nosso objetivo principal é vender, logo temos de procurar clientes em todos os pontos do mundo. Se somos contactados, por exemplo, pelo Egito, onde existe uma pessoa que está interessada em comprar os nossos produtos, vamos dizer que não? Não podemos»

bém as Universidades/Faculdades, nem que seja a receber alunos de mestrado. O facto de recebermos alunos da Universidade de Nantes em França, permite também divulgar o nosso trabalho enquanto empresa através das instituições de ensino. A minha ligação com a Universidade de Nova é especial, pois foi lá que me formei e continuo ligada, estando a completar atualmente o meu Doutoramento. De facto esta relação contribui para o desenvolvimento da Medbone pelo menos a nível da caracterização dos produtos; a nível de fabrico nunca se proporcionou mas poderá quem sabe no futuro vir a contribuir para o desenvolvimento de um novo produto.

O próprio mercado exige à Medbone uma constante inovação dos seus produtos?

Sim, sempre, embora a inovação passe por vários aspetos, não é só com a criação de produtos novos; podemos inovar através de uma embalagem ou da forma como o produto se aplica, há pequenas coisas que fazem toda a diferença. Quando começámos a trabalhar a área da dentária, a embalagem era mais ou menos igual à do produto para ortopedia mas rapidamente percebemos que não era funcional, porque a forma como um médico dentista funciona é totalmente diferente de um ortopedista, até no bloco operatório. Tivemos de fazer uma alteração a nível da embalagem e apresentação do produto para que houvesse crescimento das vendas na área da dentária; o produto podia ser um sucesso mas se a embalagem exterior não fosse Friendly User, o produto podia ser um falhanço. O que conta não é só o produto mas o todo e a inovação passa por todas as áreas. E nós inovamos constantemente. Temos agora o injetável que vamos lançar e já estamos a preparar um novo produto para lançarmos no mercado, pois em termos de novas criações não podemos parar. O facto de termos reuniões com médicos e parceiros que trabalham connosco, ajuda-nos a perceber o que é que podemos alterar a nível de catálogos, folhetos, embalagem, o que é que podemos fazer sempre para melhorar.

Como é feita a aposta na I&D tem o seu próprio departamento? E isso de alguma forma aloca muitos dos seus recursos?

Sim temos o nosso departamento, embora pequeno. Como é uma área que eu gosto aloca sempre muitos recursos, aliás se pudesse dedicava-me exclusivamente a isso, mas nem sempre tenho tempo para conseguir gerir tudo. Quem trabalha, por norma, na parte da investigação são os alunos que nós temos a fazer teses de mestrado ou trabalhos de final de curso, desenvolvendo pequenos temas que ajudam a criar e a desenvolver alguns produtos em algumas áreas.

A Medbone vai mais além do que o simples fabrico de osso, podendo também fazer próteses à medida. Como é que são feitas? Qual o procedimento que se desenrola desde o pedido até ao uso pelo paciente?

Nós recebemos a TAC (Tomografia Axial Computorizada) do paciente e, através da modelação, conseguimos ver

«A responsabilidade social não passa só por oferecer produtos, mas também através de contactos com escolas, mostrando o nosso exemplo e recebendo alunos, proporcionando-lhes visitas às nossas instalações, tentamos também orientá-los e mostrar o que é ou não possível de se fazer em termos de saídas profissionais»

exatamente qual é o defeito ósseo que precisamos recriar e a seguir, enviamos o material para o médico para que possa experimentar. Fazemos isso com o nosso material porque o processo de fabrico é bastante flexível. Podemos também imprimir numa resina 3D o defeito para que o médico possa ensaiar a cirurgia, assim aquando desta, a técnica já está otimizada para o encaixe perfeito do osso.

O tratamento de um paciente com os produtos da Medbone é de fácil acesso em termos de custos? Ou o tratamento pode tornar-se excessivamente dispendioso?

Se formos comparar, em termos de custos, o nosso osso sintético versus o custo do osso-cadáver, não tem nada a ver: o osso cadáver é muito mais caro, sendo ainda necessário guardá-lo a uma temperatura específica e ter em atenção as condições de rastreabilidade em termos de doenças, o que faz aumentar os custos de armazenamento. Em contrapartida, o nosso produto não precisa de ser guardado a qualquer nível de temperatura e humidade específicos, facilitando a exportação, sem qualquer tipo de restrição, e tendo cinco anos de validade.

Imagine que teria de convencer um cliente para comprar um produto da Medbone, o que apontaria como vantagens para o paciente ao recorrer ao osso sintético e não aos tratamentos mais usuais?

A principal vantagem seria o facto de o osso ser sintético e proveniente de um processo de fabrico que está patenteado, o que nos permite fabricar a estrutura tridimensional com as propriedades semelhantes ao osso natural. A nossa preocupação não é o preenchimento do defeito ósseo mas a regeneração desse defeito e temos provas vivas de que o conseguimos fazer, regenerando totalmente o defeito ósseo. Depois de 1, 2 ou 6 meses o nosso osso desaparece totalmente, sendo substituído por um novo tecido ósseo. Se o médico optasse por colocar o osso de cadáver, este nunca seria reabsorvido, ficando lá, sendo apenas desintegrado, não era totalmente substituído. Ter um osso com densidades diferentes não é o mesmo que ter um osso com a mesma densidade. Em termos de palavras-chave para conseguir vender o nosso produto a um cliente é sem dúvida o facto de ser sintético, pois tem uma

mais-valia relativamente ao facto de não ser utilizado qualquer tipo de osso humano, bovino ou suíno. Além disso, por este facto, o nosso osso entra em qualquer país, sem qualquer questão ética.

Gostaria de saber como foi para si receber em 2012 o prémio «Jovem empreendedor» da Associação Nacional de Jovens Empresários. Sentiu-se de algum modo recompensada por todo o trabalho que teve para conseguir dar vida à Medbone?

Sem dúvida. Os prémios são sempre uma recompensa do trabalho que fazemos e de certa forma uma recompensa por parte do nosso país que tem orgulho em ter empresas como a Medbone, a produzir e a mostrar o que é capaz de fazer e principalmente mostrar para o exterior que nós existimos e que somos igualmente bons como qualquer outro país, e conseguimos acima de tudo exportar, influenciando economicamente o nosso país.

E os restantes prémios contribuíram de alguma forma para o crescimento e visibilidade da Medbone?

Todos foram, uma ajuda sem dúvida. Além disso, foram em fases diferentes e com dimensões diferentes. Foram um sinal de que aquilo que nós fazemos tem sentido e, de certa forma, que estamos no caminho certo.

Como é que a empresa encara aspetos como a responsabilidade social?

Há várias formas de encarar a responsabilidade social. Nós tentamos ajudar em tudo o que nos for possível mas, por vezes, não é fácil, como fabricantes, termos acesso a quem precisa realmente de uma cirurgia usando o nosso produto. Na parte da veterinária é mais fácil, pois é-nos pedida ajuda por associações de animais abandonados e prontamente disponibilizamos o produto. Atuamos sempre num contexto interno pois já que somos uma empresa nacional temos todo o gosto em ajudar os nossos.

Mas a responsabilidade social não passa só por oferecer produtos, mas também através de contactos com escolas, mostrando o nosso exemplo e recebendo alunos, proporcionando-lhes visitas às nossas instalações, tentamos também orientá-los e mostrar o que é ou não possível de se fazer em termos de saídas profissionais.

As empresas têm obrigação de responder perante a sociedade.

Por último, como vê o futuro e em que novos projetos a Medbone pretende apostar?

Em termos de projetos não vamos sair da regeneração óssea, pois neste momento já somos uma referência nesta área, tendo contactos em vários pontos do mundo por causa do «passa palavra». Apostaremos sim no desenvolvimento de novos produtos e no aumento do nosso leque de escolhas, nos próximos cinco a dez anos. ▽