

## Tecnologia para levar eficiência a leitos hospitalares

João Paulo Freitas (jpfreitas@brasileconomico.com.br)

17/07/10 07:16



Luiz Portela e Amando Guerra, fundadores da TMed: da dificuldade familiar à inovação para a área hospitalar

**Os irmãos Amando Guerra e Luiz Portela – o primeiro economista, enquanto o outro é cirurgião bucomaxilofacial – decidiram criar a TMed após terem enfrentado um momento difícil.**

Em 1993, o pai deles sofreu um grave acidente de asa-delta. Durante a internação os familiares precisavam, entre outros cuidados, acompanhar noite adentro o nível do soro do acidentado.

A dificuldade das várias noites passadas em claro acendeu uma luz na cabeça dos irmãos, que resolveram criar um equipamento que fizesse o monitoramento do soro.

Para concretizar a ideia, criaram no ano seguinte uma empresa em Recife voltada à produção de equipamentos eletroeletrônicos e mecânicos para a área de saúde, a TMed. No ano passado, o negócio faturou R\$ 2,5 milhões.

A meta para o futuro é agressiva: multiplicar o faturamento por dez em cinco anos. Segundo Guerra, a empresa tem diversas estratégias para alcançar tal resultado, entre as quais está exportar, ainda este ano, para países da América do Sul.

Segundo o empreendedor, alguns contratos já estão assinados. Além disso, novos produtos serão lançados. Três chegam ao mercado até dezembro. Guerra prefere guardar segredo sobre as novidades.

**Inovadora desde o começo**

A TMed teve início quando Guerra e Portela começaram a desenvolver os primeiros protótipos do seu aparelho para monitoramento de soro, o Bip Soro. O produto evita problemas com a entrada de ar na corrente sanguínea do paciente.

No momento de efetuar a troca da solução, o aparelho avisa a enfermagem automaticamente.

A ideia foi patenteada e levou a empresa a ganhar um concurso de inovação tecnológica realizado pelo governo de Pernambuco. O prêmio foi a permanência de dois anos na Incubatep, incubadora de empresas de base tecnológica do Instituto de Tecnologia de Pernambuco (Itep).

"Quando começamos a desenvolver o produto, fizemos uma pesquisa de mercado com o auxílio do Sebrae, o que nos ajudou a verificar o potencial do negócio, a elaborar o design e a chegar a um preço adequado", afirma Guerra.

Segundo o empreendedor, a TMed continua partindo de dificuldades reais para desenvolver produtos.

"Essa estratégia nos faz chegar a algumas soluções para problemas que muitas vezes não são observados por nossos concorrentes", assegura.

"Muitos pacientes, por exemplo, não conseguem se comunicar. Então desenvolvemos uma forma de interação do doente com a enfermagem", diz Guerra, referindo-se ao Medvox, painel que permite ao paciente expressar a necessidade de ir ao banheiro ou se sente dores com um simples apertar de botão.

Com cerca de 30 empregados e um processo produtivo parcialmente terceirizado, a TMed possui 500 clientes, incluindo nomes como os hospitais Albert Einstein e Copa D'Or.

Segundo o empreendedor, a empresa sempre focou no desenvolvimento de soluções diferenciadas.

"Nunca investimos menos que 10% do nosso faturamento em pesquisa e desenvolvimento (P&D)", afirma.

"Desenvolvemos nossos produtos com a colaboração do próprio cliente. Isso nos dá uma grande probabilidade de sucesso, já que o mercado está participando de todas as etapas do processo", diz.

### **Avanço**

Por trás da atual estratégia de crescimento da empresa está o Criatec, maior fundo de capital semente do país, mantido desde 2007 pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), e que no segundo semestre do ano passado adquiriu 25% da TMed. O valor do negócio não é revelado.

Caso a empresa consiga multiplicar por dez seu faturamento em cinco anos, o fundo reduzirá sua participação para 20%.