

“O programa Techcare tem sido um projeto muito emocional para todos nós” ^[1]

Esperança ^[2]

“Reimagine the future” foi o mote do Demo Day Techcare, que decorreu na Novartis no dia 22 de novembro. A iniciativa teve como principal objetivo a apresentação dos projetos das duas *startups* finalistas do programa Techcare – UpHill e Tonic App, sobre soluções que pretendem ajudar os médicos no diagnóstico e tomada de decisão terapêutica personalizada ao doente, nas áreas de cardiologia, hematologia e dermatologia.

O discurso de Cristina Campos, Diretora Geral da Novartis, deu início ao evento e realçou a ambição da Novartis em encontrar soluções inovadoras na área da saúde, que melhorem a vida de todas as pessoas: “É importante perceberemos o significado daquilo que fazemos, é isso que nos torna mais apaixonados e orientados a encontrar a solução para os problemas da sociedade”.

Eu sou possivelmente a fã número um do programa Techcare. Tem sido um projeto muito emocional para todos nós, não só numa perspetiva de inovação, mas também cultural. Temos vindo a encontrar soluções realmente inovadoras que nos ajudam a concretizar a nossa missão em Portugal com mais impacto.

Cristina Campos, Diretora Geral da Novartis

Cristina Campos, Diretora Geral da Novartis

Lançado em 2017 em parceria com a Beta-i, o Techcare tem como objetivo promover o desenvolvimento de soluções digitais que respondam a necessidades do ecossistema da saúde em Portugal. Desafiou *startups* experientes na produção de protótipos ou já em fase de testes a desenvolver ferramentas, soluções ou métodos que respondessem a necessidades do ecossistema da saúde em Portugal. Para Pedro Rocha Vieira, Fundador e CEO da Beta-i, “esta é uma das indústrias mais sensíveis para se falar sobre inovação e é uma das que maior impacto tem na vida das pessoas. Hoje em dia conseguimos criar soluções que previamente não eram possíveis. No entanto, para inovar é necessário construir um ecossistema com diferentes pessoas, dentro e fora da organização”.

O mundo está a desenvolver-se tão rápido que, se as organizações não tiverem a capacidade de pensar em novas narrativas para o futuro, irão falhar. O programa Techcare está no centro daquilo em que realmente acreditamos.

Pedro Rocha Vieira, Fundador e CEO da Beta-i

Pedro Rocha Vieira, Fundador e CEO da Beta-i

Image not found or type unknown

Também presente no Demo Day, esteve Isabel Vaz, CEO da Luz Saúde, que revelou o segredo para o sucesso da empresa que preside, que se iniciou como *startup* no ano 2000 e conta já com cerca de 30 Hospitais Públicos e Privados – um crescimento significativo que é fruto da constante adaptação às mudanças e inovação no setor, com a ajuda de *startups*, entre as quais uma das vencedoras do programa Techcare, a UpHill.

Image not found or type unknown

A startup UpHill deu a conhecer o sistema UpSim, uma plataforma que disponibiliza formações para médicos através da simulação de experiências reais, e que já está a ser implementada em duas áreas do setor da saúde: em cardiologia e hematologia. Na área da cardiologia, a apresentação contou com o testemunho de Eduardo Rodrigues, Fundador e CEO da UpHill e Filipa Almeida, gestora de projetos na área cardiometabólica da Novartis, que explicaram o principal objetivo da aplicação: A plataforma UpSim disponibiliza formações para médicos através da simulação de casos clínicos reais. O sistema está a ser utilizado na área da insuficiência cardíaca, para promover a adesão às guidelines terapêuticas e para melhorar a gestão da doença em hospitais de referência, no tratamento da patologia. Para o CEO da startup, é uma mais valia os médicos terem uma ferramenta que lhes permita simular a sua prática clínica habitual e receber um relatório muito detalhado sobre os desvios e aproximações às guidelines internacionais”.

Na área da hematologia, Eduardo Rodrigues revelou que o processo passa por “simular casos raros, por forma a que os médicos estejam habituados a vê-los, para que, quando encontrem um caso real, o consigam abordar da melhor forma”. Durante a apresentação do projeto, conduzida em conjunto com Ana Seabra, gestora do projeto para a área de hematologia e Carlos Costa, responsável médico pela área de hematologia, sublinhou-se que esta aplicação pretende elevar o índice de suspeição da síndrome mielodisplásica e mastocitose sistémica, para ajudar na confirmação do diagnóstico.

Além do lançamento de novas funcionalidades no sistema UpSim – já desenvolvidas – a *startup* pretende expandir-se para novas áreas da saúde e novos mercados, num futuro

próximo. O CEO da UpHill revelou ainda grande entusiasmo na parceria que tem sido feita, até ao momento, com a Novartis, sublinhando que “foi sem sombra de dúvida, desde o ponto vista operacional ao ponto de vista científico, um apoio constante e de altíssima qualidade. Sabemos que para a Novartis, o Techcare é uma iniciativa de real aproximação com os produtos inovadores e não só dar resposta a uma necessidade de promover uma cultura de inovação”.

O apoio que nós tivemos das equipas da Novartis foi excecional, não só por partilharem uma visão comum em relação ao produto e à necessidade de promover comportamentos médicos baseados em evidência científica, mas também a forma como todo o projeto foi alicerçado na melhor evidência científica disponível.

Eduardo Rodrigues, Fundador e CEO da UpHill

Image not found or type unknown



Já Daniela Seixas, Diretora Executiva da Tonic App e Ana Luísa Paupério, gestora de projetos na área de Imunologia, Hepatologia e Dermatologia da Novartis, demonstraram a utilização da aplicação no apoio aos médicos no processo de diagnóstico e tratamento, apostando na curadoria de conteúdos e ferramentas digitais profissionais, úteis para o trabalho clínico diário. Está a trabalhar com a Novartis para desenvolver uma solução adaptada para a dermatologia e focada na psoríase, através da disponibilização de recursos

específicos na avaliação desta patologia.

“A Tonic App é muito útil, em particular para os médicos dermatologistas e de medicina geral e familiar, que têm de lidar com doenças de pele. Assim, os profissionais de saúde têm um conjunto de ferramentas já muito completo, sempre disponível, e com uma interface muito mais rápida e fácil de utilizar, do que noutras aplicações. Com a nossa funcionalidade o médico pode, facilmente, distinguir os diferentes subtipos. E temos também o atlas imagiológico, que permite ao profissional de saúde comparar certos padrões com o do doente que vai diagnosticar”, destaca Daniela Seixas.

A parceria com a Novartis tem sido uma mais valia para o reconhecimento da aplicação, que já está disponível em Android e IOS e agrega vários recursos utilizados pelos profissionais de saúde no seu dia-a-dia, como calculadoras clínicas e outras ferramentas de apoio ao diagnóstico. Pode ser adquirida por subscrição pelos hospitais e outras organizações de saúde.

É importante termos sido selecionados por uma das maiores empresas farmacêuticas do mundo, para podermos trabalhar e aprender com eles. As empresas farmacêuticas são uns dos nossos potenciais clientes, portanto a oportunidade dada pela Novartis tem um forte impacto no nosso produto, bem como nas ferramentas que queremos criar para os médicos, para o ajudar no seu dia-a-dia profissional.

Daniela Seixas, Diretora Executiva da Tonic App

A *startup* já se encontra presente noutros mercados europeus – Espanha, França e Reino Unido – tendo recebido, recentemente, o prémio de segundo lugar na Competição de Aplicações Médicas, na Feira Anual de Saúde, realizada na Alemanha: “O prémio veio no momento certo, porque a Tonic App acabou de se expandir para três dos cinco maiores mercados europeus de saúde, Espanha, França e Reino Unido, e o reconhecimento internacional vai ajudar-nos nessa internacionalização. Tal como a reputação da Novartis, a nível internacional, nos ajuda”, referiu Daniela Seixas.

Como objetivos futuros, para além da importância de manter a parceria com a Novartis, a *startup* pretende continuar a expandir-se a nível internacional, bem como apostar na possibilidade de atuar junto dos doentes, através da mediação da relação com os profissionais de saúde.

Image not found or type unknown

Os projetos agora em concretização foram seleccionados num universo total de 64 candidaturas, 11 das quais tiveram a oportunidade de participar num Bootcamp, tendo contacto com várias áreas e funções da Novartis. A iniciativa desafiou startups experientes na produção de protótipos ou já em fase de testes, a desenvolver ferramentas, soluções ou métodos que respondessem a necessidades do ecossistema da saúde em Portugal. A 2ª edição do programa será lançada em 2019.

Sobre a Beta-i

Beta-i é uma plataforma de inovação, criada para dar impulso a novas lógicas e modelos de negócio, no âmbito da transformação digital que tem vindo a moldar a economia moderna. Ajudamos organizações a crescer, ao oferecer serviços de inovação numa óptica 360º, com 3 áreas de actuação principais: Aceleração, Inovação Corporativa e Educação. Reconhecida como sendo uma referência internacional neste campo, tem no Lisbon Challenge, um dos aceleradores de startups mais dinâmicos da Europa, o seu programa-bandeira, agora orientado para o investimento. Para além deste programa próprio, gere também iniciativas de inovação aberta com entidades como a Câmara Municipal de Lisboa, Turismo de Portugal, EDP, Fidelidade, SIBS, Novartis, envolvendo também parceiros como a Câmara Municipal de Cascais, a Universidade Nova, a Galp, a AGEAS, o Grupo Mello, a NOS, o Grupo Pestana, o Banco Santander, o Grupo Barraqueiro, a Airbus ou a Nestlé. Desde 2010, já recebemos

mais de 7.000 candidaturas para os nossos vários programas, tendo acelerado mais de 900 startups, que levantaram +70M no total. Mais informação: <http://beta-i.pt/> ^[3]

Source URL: <https://www.novartis.pt/stories/esperanca/o-programa-techcare-tem-sido-um-projeto-muito-emocional-para-todos-nos>

Links

[1] <https://www.novartis.pt/stories/esperanca/o-programa-techcare-tem-sido-um-projeto-muito-emocional-para-todos-nos>

[2] <https://www.novartis.pt/atualidade/esperanca>

[3] [https://urldefense.proofpoint.com/v2/url?u=http-3A__beta-](https://urldefense.proofpoint.com/v2/url?u=http-3A__beta-2Di.pt_&d=DwMFaQ&c=ZbgFmJjg4pdtrnL2HUJUDw&r=h2B_-BphfPAKT4VSma4jGbwn_QOUr1V9SvfJFORpTBU&m=HQI_XRyamk6xHqZyP9fGQsvo7LN12vNLyWhQC2d9OEV8XxRCrU&e=)

[2Di.pt_&d=DwMFaQ&c=ZbgFmJjg4pdtrnL2HUJUDw&r=h2B_-](https://urldefense.proofpoint.com/v2/url?u=http-3A__beta-2Di.pt_&d=DwMFaQ&c=ZbgFmJjg4pdtrnL2HUJUDw&r=h2B_-BphfPAKT4VSma4jGbwn_QOUr1V9SvfJFORpTBU&m=HQI_XRyamk6xHqZyP9fGQsvo7LN12vNLyWhQC2d9OEV8XxRCrU&e=)

[BphfPAKT4VSma4jGbwn_QOUr1V9SvfJFORpTBU&m=HQI_XRyamk6xHqZyP9fGQsvo7LN12vNLyWhQC2d9](https://urldefense.proofpoint.com/v2/url?u=http-3A__beta-2Di.pt_&d=DwMFaQ&c=ZbgFmJjg4pdtrnL2HUJUDw&r=h2B_-BphfPAKT4VSma4jGbwn_QOUr1V9SvfJFORpTBU&m=HQI_XRyamk6xHqZyP9fGQsvo7LN12vNLyWhQC2d9OEV8XxRCrU&e=)

[OEV8XxRCrU&e=](https://urldefense.proofpoint.com/v2/url?u=http-3A__beta-2Di.pt_&d=DwMFaQ&c=ZbgFmJjg4pdtrnL2HUJUDw&r=h2B_-BphfPAKT4VSma4jGbwn_QOUr1V9SvfJFORpTBU&m=HQI_XRyamk6xHqZyP9fGQsvo7LN12vNLyWhQC2d9OEV8XxRCrU&e=)