



HEALTH TECHS E O FUTURO DA SAÚDE

Por que diferentes Instituições, como Amazon e o Hospital Albert Einstein, estão criando projetos que estimulam a inovação?

Por Diana Lume

Mais do que uma tendência, as startups estão transformando pequenos e grandes negócios e trazendo inovação ao mercado. Os primeiros modelos surgiram há algumas décadas nos EUA, mas no Brasil só se popularizaram no final dos anos 90 e início dos anos 2000. No cerne dessas empresas está a utilização da tecnologia e análise de informação para crescer a um baixo custo e encontrar rapidamente soluções para problemas específicos.

Em linhas gerais, as startups se caracterizam por alguns conceitos básicos, como reunir uma equipe multidisciplinar, ter como objetivo o desenvolvimento de um produto ou serviço inovador com base tecnológica e, por último, ter um modelo de negócio que seja facilmente replicado com alta e rápida escalabilidade, sem necessariamente criar um aumento proporcional dos seus custos.

As health techs, como são conhecidas as startups de saúde, somaram no ano de 2017 por volta de 11 bilhões de dólares em investimentos nas 20 principais metrópoles investidoras do mundo, localizadas nos EUA, Europa e Ásia, segundo o estudo Health Tech Mining Report realizado em maio de 2018 pela Distrito Ventures.

Eduardo Ferreira Santana, fundador e diretor do Comitê de Jovens Empreendedores de Saúde da FIESP, considera que não há um consenso quanto ao número de health techs no Brasil. “É algo difícil de mensurar, porque há diversas variáveis como localização, estágio e maturidade de cada empresa.”

Segundo a Associação Brasileira de Startups, existem mais de 4.200 startups cadastradas em seu banco de dados, sendo 6% focadas em saúde, ou seja, aproximadamente 250 empresas de health techs estão em uma fase mais madura, comercializando um serviço ou produto e gerando receita.

A movimentação financeira que o segmento tem apresentado também mostra indícios desse crescimento. Segundo estudo recente da Associação Catarinense de Tecnologia, as health techs movimentaram, apenas no estado de Santa Catarina, considerado um dos maiores centros de tecnologia do país, 97 milhões de reais em 2017. O crescimento médio das startups nesse segmento foi de 30% no mesmo período.

MUDANÇA NO MERCADO

Para Diogenes de Oliveira Silva, vice-presidente da Associação Brasileira de Startups de Saúde, as próximas serão pertencentes a instituições de tecnologia: “Samsung, Apple, Amazon e outras do segmento serão as detentoras do setor de saúde, porque estão atentas às mudanças. Não existe mais estratégia digital. Existe estratégia em um mundo digital. E isso elas dominam.”

A Apple, um dos maiores nomes do mercado de tecnologia no mundo, é um bom exemplo. Após oferecer aplicativos com variedade de serviços para pacientes, profissionais de saúde e pesquisadores, adquiriu em 2016 a startup Glimpse, especializada em dados de saúde. A plataforma foi fundada em 2013 por Anil Sethi, que inclusive fez parte do time de engenharia de sistema da Apple na década de 1980.

Recentemente, foi a vez da Amazon entrar no segmento da saúde. No início de 2018, a empresa anunciou, ao lado das empresas norte-americanas Berkshire Hathaway e JP Morgan Chase, um projeto para criar uma companhia de saúde sem fins lucrativos, com o intuito de desenvolver soluções tecnológicas para reduzir custos dos seguros de saúde dos funcionários das três instituições.

A Amazon sempre foi conhecida e temida por remodelar os mercados em que investe. Isso porque ela tem como estratégia oferecer produtos ou serviços com um lucro muito abaixo do praticado pelo mercado tradicional. Assim, ela ganha um grande espaço no setor, gera confiança nos investidores e valoriza suas ações.

Tanto para Eduardo Santana quanto para Diogenes Silva, a inovação não é uma opção, e sim uma necessidade para se manter competitivo. “Diversos estudos demonstram que o modelo tradicional de saúde não é sustentável. A saúde deve olhar para exemplos de outras indústrias. Vale lembrar de gigantes que sumiram do mercado por falta de inovação e adaptação ao novo modelo de mercado, como Kodak e BlockBuster”, opina Santana.

Silva ressalta a necessidade da melhoria dos serviços prestados e como a tecnologia está trazendo uma nova possibilidade. “Existem muitos centros de excelência em saúde pelo mundo, mas em geral

a prestação do serviço de saúde ainda é ruim. A tecnologia pode elevar a qualidade do serviço. A análise bem apurada e estudada dos dados oferece principalmente a capacidade preditiva da saúde, além de ampliar o olhar para além da patologia, mas para o estilo e qualidade de vida do paciente”.

Em sua opinião, os gestores de TI em pouco tempo deixarão de ser os curadores das informações para serem os próximos gestores hospitalares. “Em breve os principais diretores e gestores dos hospitais não serão mais médicos ou administradores, mas sim os profissionais que irão dominar a tecnologia e análise de dados”, diz Silva.

DE OLHOS NAS HEALTH TECHS

Atentas a esse crescimento, importantes instituições brasileiras estão criando programas de aceleração ou dedicando investimentos às startups de saúde. A Bionexo, empresa que oferece soluções digitais para compras, vendas e gestão de processos na saúde, criou o programa WhizHealth para aproximar seus clientes - atualmente 1400 hospitais -, a startups de saúde. “Foi uma forma que encontramos para que nossos clientes pudessem se educar mais em relação a essa realidade de inovação e tecnologias que as startups apresentam”, relata Rafael Kellermann Barbosa, diretor de Marketing e Produto da Bionexo.

Não necessariamente os programas de aceleração são investimentos financeiros, mas, principalmente, são estruturados como consultorias, mentorias e para análise de processos e produtos. O principal objetivo dos programas é aparar arestas, encurtar caminhos e evitar erros que uma empresa com longa experiência sabe identificar. Já os principais ganhos para as aceleradoras tem sido o frescor das inovações e reflexão sobre novos paradigmas. “Quando nós começamos em novembro de 2015, angariamos seis hospitais parceiros. Na época, só um deles tinha uma iniciativa voltada para inovação. Hoje em dia, praticamente todos eles têm um setor ou diretoria de inovação” comemora Barbosa.

Para ele, o fator número um para criar parcerias entre empresas e startups foi a percepção de que as demandas e tecnologias se atualizam com tanta frequência que é impossível manter todos os

processos apenas internamente, como no passado. “É preciso estar conectado a um ecossistema para poder adotar soluções mais rápidas. Há grupos pensando em resolver da melhor forma problemas específicos. Basicamente, uma startup está investigando 24h por dia maneiras de encontrar soluções para questões determinadas, gerando especialistas aptos a perceber cada detalhe de um segmento, entendendo cada variável. Um hospital, por exemplo, precisa lidar diariamente com problemas muito diferentes. É difícil mapear cada problema tão bem”.

Uma das startups que participou da mentoria do programa WhizHealth foi a HFfocus, empresa que avalia o nível de satisfação de pacientes. Para Jose Choucaira, CEO da HFfocus, a principal vantagem de estar em um programa de aceleração é aprender a estruturar cada vez melhor as etapas da empresa. “É importante que a aceleração não seja feita com apenas reuniões pontuais, encontros esporádicos, mas seja mão na massa, com frequência, estipulando metas e olhando os detalhes” analisa.

HOSPITAL ALBERT EINSTEIN

A Sociedade Beneficente Israelita Brasileira Albert Einstein desenvolveu a iniciativa Eretz.bio para fomentar o ambiente de empreendedorismo e inovação em saúde no Brasil. Desde 2014, a rede tem conversado com startups e colaborado com investimentos, em pesquisas, criação de produtos e até mesmo financiamento de projetos. Em novembro de 2017, lançou um escritório *coworking* com 800 m² localizado no bairro da Vila Mariana em São Paulo.

O espaço da incubadora oferece às startups o suporte de especialistas do Centro de Inovação Tecnológica (CIT) e do Laboratório de Inovação da rede Albert Einstein para auxiliar em questões como preparação de projetos, desenvolvimento de software e de equipamento, propriedade intelectual, captação de recursos e acesso a linhas de fomento.

Estar entre os novos grupos de inovação e criação de projetos disruptivos é o principal foco com a iniciativa. “Só o fato de interagir com startups, trocar ideias, discutir oportunidades em reuniões já é uma forma de se envolver e agregar valor a esse novo ecossistema”, pontua José Cláudio Terra,

Investir em health tech está mais relacionado a participar e construir novas possibilidades de mercado no futuro do que colher resultados rápidos a médio prazo

diretor-executivo de Inovação do Hospital Israelita Albert Einstein.

Para participar na incubadora, é necessário que a startup esteja pelo menos na fase inicial da empresa. “A gente não investe em ideias. Nós investimos em projetos que estejam em estágio inicial ou na metade do processo desenvolvido. Além disso, os projetos precisam ser soluções de maior impacto no sistema de saúde, ter base tecnológica e uma equipe 100% dedicada. Nós nos envolvemos principalmente com startups com as quais podemos, de fato, agregar algo ao projeto delas. Só assim esse casamento pode dar certo”, explica Terra.

GRUPOS FLEURY E SABIN

A necessidade de criar caminhos para fortalecer a inovação em saúde no Brasil tem sido tão importante que dois dos maiores players de medicina diagnóstica do país, o Grupo Fleury e Grupo Sabin, firmaram recentemente, em julho de 2018, parceria para desenvolver uma iniciativa técnico-científica internacional.

As duas empresas vão investir conjuntamente por volta de 2 milhões de dólares na Qure, venture capital e incubadora de startups na área de saúde. A empresa foi criada em 2013 e faz parte do fundo de investimento israelense Ourcrowd. “Tanto o Fleury quanto o Sabin têm voltado sua atenção para a inovação nos seus últimos anos. Inclusive, esse é um dos pilares do Fleury. Temos vários exemplos disso na área de medicina de precisão. E agora surgiu a oportunidade de juntos ampliarmos nosso portfólio de inovação. O contato com as startups de Israel é para nós uma oportunidade de alavancarmos inovação e trazeremos tecnologia disruptiva para o Brasil”, relata Jeane Tsutsui, diretora executiva de Negócios do Fleury.

RETORNO DO INVESTIMENTO

Empresas como a Amazon ou fundos de investimento diversos pelo mundo trabalham com um prazo longo de retorno do investimento, por volta de 10 anos. “Quando você começa a trabalhar com uma ideia tecnológica, é necessário fazer o protótipo, testar, instalar, criar a empresa e assim por

diante. No Einstein, olhamos essa questão a longo prazo. Temos acompanhado as boas práticas pelo mundo e analisamos como identificar projetos com potencial de retorno econômico para a instituição. Estudamos as variáveis e observamos o status dos nossos investimentos permanentemente”, observa o diretor-executivo de Inovação, José Cláudio Terra.

Investir em health tech está mais relacionado a participar e construir novas possibilidades de mercado no futuro do que colher resultados rápidos a médio prazo. “Queremos que as startups cresçam, façam negócios com outros players. O crescimento delas influencia o setor da saúde e o próprio Einstein”, opina Terra.

Diferente de outros segmentos, as startups em saúde produzem resultados de forma mais lenta. Elas precisam de um modelo de serviço ou produto mais robusto, mais estruturado. O mercado de saúde é extremamente regulamentado. O volume de investimento necessário é maior. Nós dizemos que é preciso dinheiro para queimar, porque o erro faz parte do desenvolvimento, e a startup precisa disso para montar sua infraestrutura básica. Os investidores precisam estar orientados em relação a esse cenário”, conclui Diogenes Silva, da Associação Brasileira de Startups de Saúde. ☺