

Joaquim Cunha, Director Executivo do Health Cluster Portugal

# “Queremos transformar conhecimento em valor”

Até 2018, o Health Cluster Portugal, ou Pólo de Competitividade da Saúde, propõe-se a multiplicar por três o volume de facturação das entidades associadas (106). “Procuramos desenvolver o país ao nível económico e social e aumentar o volume de negócios, as exportações e o emprego qualificado nas actividades económicas associadas à Saúde”, refere Joaquim Cunha, Director Executivo do Health Cluster Portugal. Ainda de acordo com o directivo, neste momento, o sector da Saúde apresenta um volume de negócios na ordem dos 500 milhões de euros. Um valor muito aquém do possível, tendo em conta o potencial dos recursos humanos

Gonçalo Curião | Fotos: Alexandre Baptista



## Channel Partner – Quando foi criado o Health Cluster Portugal?

**Joaquim Cunha** – O Health Cluster Portugal (HCP), ou Pólo de Competitividade da Saúde, nasceu em termos formais em Abril de 2008. Mas claro que existe toda uma pré-história. Dois anos antes da formação, chegámos a uma constatação bastante óbvia: em termos de conhecimento o nosso país é competitivo. No entanto, esta competitividade é só na área científica propriamente dita. Ou seja, este conhecimento não se transforma em valor, quer em produtos, benefícios ou serviços. O trabalho que a HCP tem vindo a realizar passa por explicar que o importante é transformar essa propriedade intelectual em valor. As empresas e instituições que operam na área da Saúde têm potencial e esta é sem dúvida uma área emergente. O que começou por ser uma iniciativa que nasceu no Norte alargou-se a toda a massa crítica a nível nacional.

Queremos tornar Portugal num operador global no mercado da Saúde, reconhecido pela sua qualidade, competitividade e grau de inovação.

## Que balanço faz destes últimos dois anos de actividade?

Tem sido um trabalho muito interessante. No HCP, como em qualquer outra instituição da nossa natureza, não fazemos “coisas” tangíveis. Somos sim um Cluster agilizador e procuramos encaminhar as empresas e pessoas, mediar parcerias e facilitar negócios.

## Contam com apoios governamentais?

Não oficialmente. Mas contamos sempre com o apoio de entidades governamentais, em especial, do Ministério da Ciência, Tecnologia e Ensino Superior e do Ministério da Economia e da Inovação que sempre nos motivaram para seguir em frente com o projecto.

## “Inovação” é, então, a palavra-chave da vossa estratégia...

E como costume dizer, queremos trazê-la para a agenda. O HCP é informação em Network. A nossa principal preocupação é a informação: recolher, escolher e disponibilizar. A segunda é o networking. Sei que é fácil colocar isto tudo num *powerpoint*, mas muito difícil executá-lo.

## Quais são os principais objectivos do HCP?

Temos objectivos a longo e a curto prazo. Mas de um modo geral, podemos dizer que o nosso pólo é de vocação internacional e está ancorado nas competências e no potencial existente, com particular destaque para a valorização do conhecimento. Procuramos desenvolver o país ao nível económico e social, e aumentar o volume de negócios, as exportações e o emprego qualificado, nas actividades económicas associadas

à Saúde. No final, porque a tecnologia não pode ser produzida apenas pela tecnologia, tem de haver o critério da usabilidade e contribuir para a melhoria da prestação de cuidados de saúde. Assim, definimos, ainda, como objectivos para os próximos 10 anos o lançamento de cinco novos medicamentos nacionais e 50 métodos de diagnósticos ou dispositivos médicos.

**Falou em aumentar o volume de negócios. A que entidades se refere?**

Queremos multiplicar por três o volume de facturação das empresas que constituem o HCP durante os próximos anos, para chegar a 2018 com um volume de negócios de cinco mil milhões de euros e uma quota de exportação de 70%. O nosso objectivo é usar os investimentos, quer em Portugal quer globalmente, como motor da economia e fazer com que as empresas que operem nesta área cresçam. É quase uma heresia: transformar a Saúde num negócio. Mas, repare, neste momento a maior parte das pessoas não tem noção de qual é o volume de exportação do sector de Saúde. Este sector está muito perto dos 500 milhões de euros. Fala-se muito do Vinho do Porto, mas embora reconheça que seja uma comparação pouco evidente, este produto só exporta 300 milhões de euros. O sector da Saúde exporta muito mais...

**Mas está efectivamente a comparar apenas com um produto...**

Certo. Mas estou convencido de que as pessoas não têm noção da dimensão do que estamos a falar. Para

chegar aos cinco mil milhões de euros, a exportação vai ter um peso muito importante mas significará que estamos a actuar num mercado global. Vamos ter de crescer. E vamos ter de crescer mais no mercado externo do que no interno. Não faz sentido pensar na área de dispositivos médicos, farmacêuticos ou serviços, no mercado nacional. Faz sentido, sim, pensar em Portugal como uma plataforma de ensaio.

**Quantos associados têm neste momento e como funciona o processo de integração no HCP?**

Neste momento temos 106 parceiros, do sector público e privado da Saúde do país, sejam empresas, farmacêuticas, hospitais, instituições científicas ou universidades. Quando falo em empresas, falo naturalmente tanto de grandes como de pequenas empresas. A inscrição é paga. O associado tem de pagar uma quota anual, de um montante fixo de 500 euros mais 10 euros por cada recurso humano que empregue. É importante que os associados paguem para poderem também exigir de nós. Não procuramos associados que estejam connosco pelos nossos "lindos olhos". Somos um veículo de promoção da inovação e os parceiros revêem-se na nossa estratégia e entendem participar.

**Estão a recrutar novos parceiros? Que requisitos são necessários preencher para entrar na rede?**

Há um princípio básico: nunca estamos fechados a novos parceiros. Mas também nunca fizemos a angariação de novos associados. O dia-a-dia também

nunca o permitiu e temos funcionado num esquema de passa-a-palavra. Para pertencer, basta a entidade preencher uma proposta de adesão e responder basicamente a duas perguntas: o que tem para oferecer e o que procura receber? E, claro, tem de haver um *commitment* com a inovação.

**Na vossa rede de parceiros não se encontram alguns grandes players internacionais, como a HP ou a Siemens. A que se deve esta ausência?**

A Siemens, por exemplo, tem colaborado connosco em muitas iniciativas. Mentir-lhe-ia se dissesse que nunca falámos disso. O mesmo se passa com a HP ou a IBM. Agora confesso também que a ausência destas empresas na nossa rede não me preocupa. Embora sejam *players* de peso, não tenho dúvidas de que vão ser associadas do HCP a seu tempo.

**Que oportunidades de negócio podem surgir a quem integrar o vosso Cluster?**

As oportunidades não aparecem de imediato. Para lhe responder, faço apelo ao nosso programa de acção. Estamos a desenvolver, enquanto mediadores, projectos âncora e temos neste momento dois em fase final de aprovação pelo QREN (Quadro de Referência Estratégico Nacional). O projecto AAL4ALL é um dos principais projectos do HCP que delinea um conjunto de normativas para cuidar dos seniores quando eles não estão no ambiente hospitalar e para fazer criar um ecossistema normalizado de AAL (Ambient Assisted Living). O projecto AAL4ALL tem um orçamento de 12,5 milhões de euros e engloba 35 entidades nacionais, entre empresas, instituições científicas e tecnológicas, universidades e hospitais. A intervenção do HCP passa por ajudar a fazer beneficiar toda a cadeia de valor. Os que participam fazem o investimento mas também serão os primeiros a beneficiar: as PMEs vão beneficiar do reboque das grandes empresas e da exposição; os grandes vão beneficiar da massa crítica e rede das mais pequenas. E é deste modo que lhe respondo à pergunta: é assim que os negócios aparecem.

**Qual é o diagnóstico que faz então da utilização das TI na Saúde?**

A nível global, é ainda uma área onde existe muito espaço para crescer. Mas repito: a tecnologia não pode ser produzida apenas pela tecnologia. Tem de existir um critério de usabilidade e de utilidade. Faz sentido fazer um investimento em hardware ou software se o utilizador tiver retorno. E como em qualquer empresa, o retorno tem de ser superior ao investimento. Penso que a maioria dos decisores está já consciencializada para esta realidade. ●

<http://healthportugal.com>



*“Somos um veículo de promoção da inovação e os parceiros revêem-se na nossa estratégia e entendem participar”*