

Forbes

ESPECIAL SAÚDE

- OVERVIEW: A REVOLUÇÃO TECNOLÓGICA NA SAÚDE
- O CONTRIBUTO DOS PRIVADOS NA OFERTA HOSPITALAR
- VIRGÍLIO BENTO, CEO DA SWORD HEALTH, UM DOS 100 LÍDERES MAIS INFLUENTES NA SAÚDE

ANA GONÇALVES
CEO DA ACADEMIA NEGÓCIOS DE SAÚDE

O SUCESSO NOS
NEGÓCIOS DE SAÚDE

TRANSPLANTE CAPILAR

RECUPERE O SEU
CABELO COM A LHR



EQUIPA MÉDICA DE EXCELÊNCIA



PROTOCOLO EXCLUSIVO



RESULTADOS NATURAIS



RECUPERAÇÃO RÁPIDA

SIMULE O PREÇO
do seu transplante capilar



www.clinicalhr.pt

ANTES



DEPOIS



211 974 400

Ana Gonçalves

Desde cedo revelou jeito para o empreendedorismo, mas primeiro enveredou pela fisioterapia como carreira. A veia empreendedora materializou-se com a criação da Academia Negócios de Saúde para ajudar empreendedores na área da saúde e do bem-estar a alcançarem o sucesso com mais solidez. **pág. 12**



04 EDITORIAL

O futuro ao alcance da tecnologia

06 RADIOGRAFIA

A revolução trazida pela tecnologia

A revolução tecnológica está a transformar a saúde, trazendo avanços significativos na medicina personalizada, no financiamento dos serviços de saúde e na eficiência dos sistemas hospitalares.

18 LIDERANÇA

A influência da Sword Health

O CEO e cofundador da empresa, Virgílio Bento, é o único português na lista da Modern Healthcare das 100 personalidades mais influentes no mundo da saúde.

19 DESPORTO

Lusiadas Saúde entra na medicina desportiva

O grupo abriu um centro médico desportivo, Lusiadas Sport, para responder às necessidades de saúde de desportistas amadores e atletas de alta competição.

20 FORBES LAB

CAIDI – Centro de Apoio e Intervenção no Desenvolvimento Infantil

Para as fundadoras deste centro de apoio ao desenvolvimento infantil, é essencial chegar a todos. Através de investimento em investigação e IA, elevam este apoio a um novo patamar.

26 99Shapers – Global Health and Life Sciences

A grande missão é ajudar as pessoas a manterem-se saudáveis. Para garantir a qualidade de vida numa maior longevidade, a empresa desenvolve sistemas e tecnologias que permitem controlar os fatores influenciadores da saúde.

30 SpeechCare

A empresa aposta na inovação e na tecnologia para tornar a terapia da fala mais acessível e eficaz, combinando ciência, digitalização e um forte compromisso humano.

22 FATURA

Quanto custa um dia de internamento no hospital?

A fatura de internamento hospitalar mé ais cara na Europa, sendo o Luxemburgo o país mais dispendioso entre os 100 analisados. Os mais baratos são a Tailândia, a Namíbia e o Equador, com 35 euros diários.

32 SEGUROS

A ligação entre o bem-estar e o futuro do planeta

A diretora da área de Saúde, Vida e Benefícios da SABSEG Seguros, Filipa Almeida, não tem dúvidas de que a saúde das pessoas está interligada com a do planeta.

34 OBJETO DE DESEJO

Boas energias

O livro *A Chave da Tua Energia* promete ajudar os leitores a lidarem com os maiores desafios da vida, a aprenderem a superar os seus medos.

28

OFERTA

Grupos privados já representam metade da oferta hospitalar

O sector da saúde privada está dinâmico, a crescer, e representa um bom investimento. Os privados já contribuem com metade da oferta hospitalar.



EDITORIAL

DÍRCIA LOPES EDITORA EXECUTIVA DA FORBES PORTUGAL

O futuro ao alcance da tecnologia

EDITORIAL 4

A inovação na saúde está a transformar radicalmente a forma como prevenimos, diagnosticamos e tratamos doenças. A convergência entre tecnologia e medicina tem permitido avanços sem precedentes, tornando os cuidados de saúde mais acessíveis, eficazes e personalizados. A inovação na saúde não é apenas uma promessa para o futuro, mas uma realidade em constante evolução. Para que possamos tirar o máximo proveito destas transformações, é essencial que governos, instituições de saúde, empresas e a sociedade civil trabalhem em conjunto, garantindo que os avanços tecnológicos resultem em benefícios reais para todos. O futuro da medicina já começou e é movido pela inovação.

Entre as principais tendências que estão a moldar o sector, como se pode ler no *overview* que se faz sobre o tema, destacam-se a inteligência artificial, a telemedicina, as terapêuticas inovadoras e o financiamento para impulsionar estas mudanças.

A inteligência artificial tem-se revelado uma ferramenta essencial para aumentar a precisão diagnóstica, agilizar processos e personalizar tratamentos. Algoritmos avançados permitem a análise de grandes volumes de dados clínicos em segundos, auxiliando médicos na tomada de decisões mais informadas. Desde a interpretação de exames de imagem até à previsão de surtos epidemiológicos, a IA está a revolucionar a medicina de forma incontestável. Desafios como a privacidade dos dados e a necessidade de regulamentação adequada ainda precisam de ser resolvidos.

A telemedicina ganhou espaço como uma solução vital, sobretudo, no período pós-pandemia, proporcionando consultas médicas à distância e democratizando o acesso à saúde. Pacientes em áreas remotas podem agora ser acompanhados por especialistas sem a necessidade de deslocação, reduzindo custos e tempos de espera. Mas, para que esta ferramenta ganhe músculo, é essencial investir em infraestrutura digital a garantir a segurança e a qualidade das consultas.

Os avanços são promissores nas terapêuticas inovadoras. A terapia genética, a medicina personalizada e os novos biomarcadores estão a permitir tratamentos mais eficazes e adaptados ao perfil biológico de cada paciente.

O financiamento desempenha um papel determinante na viabilização dos avanços. O investimento público e privado deve estar alinhado para fomentar pesquisas, impulsionar *startups* do sector e garantir que novas tecnologias sejam implementadas de forma sustentável. Novos modelos de financiamento, como parcerias público-privadas e fundos de *venture capital* direcionados à saúde, podem ser decisivos para acelerar a transição de descobertas científicas para a prática clínica. **1**

Forbes

ESPECIAL SAÚDE

EDITOR/PROPRIETÁRIO

Media9Par, SA

Registo na ERC n.º 224 087. Acionistas detentores de mais de 5% do capital – Emerald Media Corporation (70,4%), Emerald Europe (15%) e Megafin Atlantic SA (10%).
N.º ERC: 124 955. NIPC: 517 031 558. N.º de Depósito Legal: 245 365/06
Sede: Avenida da Liberdade, 245, 3.º A, 1250-143 Lisboa. Redação: Tagus Park – Edifício Tecnologia, 4,1, 71 a 74, 2740-122 Porto Salvo

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

José Carlos Lourenço (CEO)
Cristiana de Nóbrega (Administradora)
Raul Bragança Neto (Administrador)

SITE

www.forbespt.com

REDAÇÃO, ADMINISTRAÇÃO E SERVIÇOS COMERCIAIS

Tagus Park – Edifício Tecnologia, 4,1, 71 a 74, 2740-122 Porto Salvo
geral@forbespt.com | fincas@forbespt.com

DIRETORA EDITORIAL

Nilza Rodrigues

nilza.rodrigues@forbespt.com

EDITORA EXECUTIVA

Dírcia Lopes

dircia.lopes@forbespt.com

COLABORAM NESTA EDIÇÃO

Alexandra Silveira, Catarina Caldeira, Fernanda Mira, Helena C. Peralta, Nuno Antunes, Paulo Marmé, e Victor Machado
Revisão: Rui Gouveia Tradução: Carlos Tomé

DESIGN

Fernando Dias, Pedro Guedes

DIREÇÃO COMERCIAL

Manuel Geraldes (Head of Digital & New Projects), Ana Catarino, Cristina Marques, Cristina Ribeiro, Elsa Soares, Isabel Silva (Accounts)

Contacto: comercial@medianove.com

DIREÇÃO BRANDED CONTENT, MARKETING & EVENTOS

Filipa d'Ávilaz (Head of Branded Content, Marketing & Eventos), Ana Miranda (Coordenação Eventos), Joel Saraiva (Coordenação Marketing), Pedro Brando (Analista de Marketing Digital), Carolina Sequeira (Branded Content Account), José Duque (Branded Content Account)

DIREITOS INTERNACIONAIS

Forbes Media LLC

A *Forbes Portugal* é uma publicação da Emerald Europe publicada sob o acordo de licenciamento com a Forbes Media LLC

IMPRESSÃO

Lidergraf Sustainable Printing

Rua do Galhano, 15,
Estrada Nacional 13
4480-089 Árvore, Vila do Conde

TIRAGEM

7,5 mil exemplares

Depósito Legal n.º 473 554/20
Registo da ERC n.º 126 826

ESTATUTO

A revista *Forbes Portugal* é focada no mundo dos negócios e da economia. Mas é mais do que uma publicação que se limita a contar boas histórias sobre empresas e números.

A *Forbes Portugal* quer surpreender, inspirar, dar ideias aos leitores. Ideias que possam ser usadas no dia a dia, levá-los a derrubar barreiras e a vencer.

A *Forbes Portugal* está registada na Entidade Reguladora para a Comunicação Social com o número 126 826, é detida pela empresa Emerald Europe e resulta de um licenciamento da revista norte-americana *Forbes*. O primeiro número da *Forbes Portugal* foi publicado em dezembro de 2015.

O estatuto editorial da *Forbes Portugal* encontra-se publicado na página da Internet www.forbespt.com



Green One Capital centra a sua atividade na ligação de ideias, pessoas e capital através da criação de fundos de capital de risco assentes na inovação e sustentabilidade.

Avenida da Liberdade, 245, 3B
1250-143, Lisboa, Portugal
Tel: +351 211 234 000
www.greenonecapital.com



A REVOLUÇÃO QUE MOLDA O FUTURO DA MEDICINA

A REVOLUÇÃO TECNOLÓGICA ESTÁ A TRANSFORMAR A SAÚDE, TRAZENDO AVANÇOS SIGNIFICATIVOS NA MEDICINA PERSONALIZADA, NO FINANCIAMENTO DOS SERVIÇOS DE SAÚDE E NA EFICIÊNCIA DOS SISTEMAS HOSPITALARES. MAS O SUCESSO DEPENDE, POR EXEMPLO, DE POLÍTICAS PÚBLICAS BEM ESTRUTURADAS.

TEXTO **FERNANDA MIRA** FOTOS **GETTY**

A saúde é um dos sectores mais dinâmicos e estratégicos da economia global, refletindo não apenas avanços científicos e tecnológicos, mas também desafios económicos, sociais e políticos. O sector está a atravessar uma transformação profunda, impulsionada pela inovação tecnológica, pela digitalização dos serviços, pela integração de novos modelos de financiamento e pelo crescimento do investimento privado. Com a pandemia a acelerar a adoção de novas soluções digitais, desde a telemedicina à inteligência artificial aplicada a diagnósticos, a necessidade de inovação nunca foi tão evidente.

A medicina moderna não é apenas uma ciência, mas também um negócio que movimenta bilhões a nível global, envolvendo desde o desenvolvimento de novas terapias e dispositivos médicos até à otimização dos sistemas hospitalares e de gestão de saúde pública. Esta revolução está a redefinir a forma como os serviços de saúde são prestados, tornando-os mais acessíveis, personalizados e eficientes. No entanto, com estas mudanças surgem também desafios como a regulamentação das novas tecnologias, a equidade no acesso à inovação e a sustentabilidade financeira dos sistemas de saúde.

A crescente interseção entre a saúde e a economia exige uma abordagem equilibrada, onde a inovação seja incentivada sem comprometer a viabilidade dos sistemas de saúde a longo prazo. Os modelos de financiamento tradicionais estão a ser reavaliados para garantir que o investimento em novas tecnologias se traduza em benefícios tangíveis para a população, e não apenas em custos acrescidos. Nesse sentido, o sector da saúde tornou-se um dos pilares do desenvolvimento económico mundial, impactando diretamente a produtividade das sociedades, a longevidade da população e a capacidade de resposta dos sistemas de saúde às novas exigências globais.

A evolução dos tratamentos médicos e o desenvolvimento de novas terapias têm sido acompanhados por desafios complexos. A regulação do sector, os custos crescentes das novas tecnologias, a acessibilidade e a sustentabilidade dos sistemas de saúde são questões centrais no debate entre governos, empresas e instituições de investigação. "A inovação na saúde não pode ser vista apenas como um custo, mas como um investimento essencial para o desenvolvimento económico e social", afirma, à *Forbes Portugal*, Pedro Pita Barros, economista da Nova SBE. "A melhoria da qualidade de vida e o aumento da produtividade estão

diretamente relacionados com um sector da saúde forte e inovador." O investimento em saúde também desempenha um papel crucial no crescimento económico. Para o economista, "uma população ativa mais saudável, por haver investimento em saúde, é mais produtiva e tem menos absentismo. Todos os sectores da economia beneficiam de investimento em saúde que se traduza numa população com mais saúde". O sector pode ainda ser visto como uma atividade económica, através do desenvolvimento de serviços e produtos inovadores. "A identificação de oportunidades de inovação em novos produtos, que sejam a satisfação de necessidades sentidas, e o seu desenvolvimento tendo em vista o mercado internacional, pelo menos à escala europeia, podem contribuir significativamente para o crescimento da economia portuguesa", explica.

Para isso, é essencial separar o que é política de saúde, destinada a garantir acesso aos cuidados de saúde à população residente em Portugal, daquilo que é política industrial, que deve focar-se no desenvolvimento e crescimento de empresas portuguesas com produtos ou serviços de

O investimento em saúde também desempenha um papel crucial no crescimento económico.

saúde de interesse global. "É insuficiente para a viabilidade a longo prazo e crescimento depender apenas da procura que venha do Serviço Nacional de Saúde ou do sistema de saúde português", reforça Pita Barros.

O IMPULSO DA DIGITALIZAÇÃO

A aposta na digitalização tem sido um dos principais motores de mudança. O crescimento da telemedicina, a introdução de plataformas eletrónicas de gestão hospitalar e a utilização de *big data* para otimizar diagnósticos e tratamentos são exemplos do impacto da tecnologia na eficiência dos serviços. "A transição digital permite aumentar a capacidade de resposta dos sistemas de saúde, reduzir tempos de espera e otimizar recursos", explica Ricardo Baptista Leite, CEO da HealthAI. "Mas, para que estas inovações sejam bem-sucedidas, é fundamental garantir que a regulação acompanha o ritmo das mudanças", diz.

Os investimentos privados e as parcerias público-privadas têm desempenhado um papel crucial na expansão

e modernização do sector da saúde. Hospitais privados, centros de investigação financiados por multinacionais e *startups* dedicadas à biotecnologia estão a mudar a forma como os serviços de saúde são prestados. "O mercado da saúde está cada vez mais globalizado e competitivo. Empresas que investem em inovação e eficiência conseguem posicionar-se melhor e trazer soluções mais acessíveis", destaca o responsável da agência global para a utilização responsável da IA na saúde.

A crescente necessidade de equilibrar inovação e sustentabilidade financeira levou ao desenvolvimento de modelos de financiamento alternativos. O conceito de *value-based healthcare*, que propõe que os pagamentos aos prestadores sejam feitos com base nos resultados, tem vindo a ganhar força. "Este modelo é promissor porque incentiva a qualidade dos serviços em vez do volume de procedimentos realizados", refere Pita Barros. O conceito de *value-based healthcare* surge como uma alternativa para alinhar custos e resultados em saúde, incentivando a adoção de soluções tecnológicas que melhorem a eficiência dos serviços. "Se este conceito for utilizado apenas como justificativa para aumentar preços, pode acabar por agravar os desafios financeiros do sector", alerta o economista. Outro aspeto crucial é o impacto do envelhecimento da população nos sistemas de saúde. Com o aumento da esperança de vida, cresce também a necessidade de cuidados prolongados e de novas soluções para doenças crónicas. "O envelhecimento não é o principal fator de aumento dos custos da saúde. O que realmente impulsiona os custos é o preço das novas tecnologias e a forma como elas são introduzidas no mercado", aponta Pita Barros. "Se conseguirmos controlar os custos da inovação e melhorar a eficiência dos serviços, a sustentabilidade do sector pode ser garantida."

PORTUGAL: POLO DE INOVAÇÃO BIOMÉDICA

Na investigação biomédica, Portugal tem vindo a afirmar-se como um polo emergente. O desenvolvimento de novas terapias genéticas, a aposta em soluções de medicina regenerativa e o avanço das ciências farmacêuticas são áreas de forte crescimento. "Portugal tem potencial para se destacar na investigação biomédica, mas é necessário reforçar o financiamento e garantir condições atrativas para investigadores e empresas", defende Baptista Leite. "A colaboração entre universidades, sector público e privado será essencial para criar um ecossistema de inovação sustentável."

Pedro Pita Barros alerta que, mais do que criar novos incentivos económicos ou políticas públicas, pode ser fundamental aproveitar melhor os recursos existentes e apoiar investimentos com uma visão europeia. "Qualquer investimento em inovação que tenha como objetivo ser rentabi-



bilizado pelo Serviço Nacional de Saúde, ou até por todo o sistema de saúde português, será provavelmente pouco interessante e terá pouca capacidade de sobrevivência a prazo", realça. Para fortalecer a inovação biomédica, é essencial evitar a dispersão de investimentos e atividades altamente especializadas, assegurando massa crítica suficiente para competir no cenário internacional. "Evitar a pulverização de atividade muito especializada por múltiplos centros de referência num país com a dimensão de Portugal parece óbvio, mas será aceitável?", questiona o economista.

O futuro da saúde passa pela integração entre tecnologia, economia e políticas públicas eficientes. A inovação e o investimento sustentado podem transformar o sector, garantindo sistemas de saúde mais eficazes, acessíveis e preparados para os desafios. "O sector da saúde está a mudar a um ritmo acelerado. O desafio agora é garantir que esta revolução beneficia todos e não apenas uma elite", conclui Pita Barros.

A inteligência artificial (IA) e a inovação biomédica estão a transformar radicalmente o sector da saúde, criando novas oportunidades para tratamentos personalizados, otimização de sistemas de gestão e mudanças profundas nos modelos de financiamento e acessibilidade. No entanto, estas mudanças trazem desafios regulatórios, éticos e económicos que exigem uma abordagem equilibrada e sustentada.



A evolução das tecnologias de IA tem sido acompanhada por debates intensos sobre a ética da sua implementação, sobretudo no que toca à proteção de dados, viabilidade económica e impacto na profissão médica.

"A HealthAI tem como missão acelerar o acesso a tecnologias que utilizem IA para melhorar a saúde dos cidadãos", explica o CEO da agência. "A nossa rede global de reguladores para a IA na saúde promove a partilha de boas práticas e acelera processos de avaliação, garantindo que os sistemas de saúde adotam tecnologias seguras e eficazes." A IA está a revolucionar a economia da saúde, criando um novo paradigma baseado na inovação, eficiência e acessibilidade. Segundo Baptista Leite, estima-se que o mercado da IA aplicada à saúde atinja os 500 mil milhões de dólares até 2032, impulsionado pelo crescimento exponencial de soluções digitais. "Prevemos que o sector da saúde digital potenciada pela IA crescerá exponencialmente, com novos modelos de negócio centrados em plataformas de saúde preditiva e personalizada, telemedicina impulsionada por IA e farmacogenómica personalizada", afirma.

A aplicação da IA na descoberta de fármacos tem sido das áreas mais promissoras, reduzindo o tempo necessário para o desenvolvimento de novos medicamentos. Esta evolução poderá diminuir os custos dos tratamentos, mas também ampliar o acesso a terapias inovadoras. Ao mesmo

tempo, modelos de *value-based healthcare*, que vinculam os pagamentos aos resultados obtidos pelos pacientes, estão a ser potencializados pela IA, permitindo uma monitorização contínua e mais eficaz dos doentes.

Com este cenário, a IA não se limita a ser uma ferramenta auxiliar na medicina, mas um motor estratégico de transformação, que promete redefinir a forma como os cuidados de saúde são prestados e financiados, tornando-os mais eficientes, acessíveis e personalizados. A utilização da IA na saúde pode ser um fator determinante para a otimização dos recursos hospitalares e a melhoria da qualidade dos cuidados prestados. Com a crescente pressão sobre os sistemas de saúde, a capacidade de analisar dados em grande escala e prever tendências pode permitir intervenções mais precoces e eficazes. "A IA já está a revolucionar a oncologia, identificando padrões em tumores e prevendo a resposta a diferentes terapias, permitindo tratamentos mais eficazes e com menos efeitos secundários", afirma.

A sua implementação ainda levanta questões sobre a confiabilidade dos algoritmos, a necessidade de supervisão humana e o risco de dependência em sistemas automatizados. "Os reguladores têm um papel essencial em garantir que a IA não prejudique os pacientes e que os sistemas sejam transparentes", sublinha.

○ CRESCENDO DA MEDICINA PERSONALIZADA

A IA está também a transformar a medicina personalizada, permitindo prevenir doenças através de intervenções comunitárias proativas, diagnósticos mais precisos e tratamentos adaptados ao perfil genético, social e clínico de cada doente. "A aplicação da IA na análise de exames imagiológicos, como mamografias e ressonâncias magnéticas, que permite identificar doenças numa fase precoce, aumentando significativamente as taxas de sobrevivência", é outro avanço, refere Baptista Leite. A IA já está a ser usada para monitorizar pacientes crónicos remotamente, ajustando automaticamente tratamentos para doenças como diabetes e hipertensão. O futuro da saúde digital dependerá de políticas públicas inteligentes, modelos de financiamento inovadores e um compromisso de que os benefícios são acessíveis a todos. O professor de Economia da Saúde reforça que a sustentabilidade financeira dos sistemas de saúde não pode ser negligenciada. "A introdução de novas tecnologias tem historicamente levado a aumentos de custos. Se não repensarmos os mecanismos de financiamento, correremos o risco de limitar o acesso a estas inovações apenas a um grupo restrito da população", alerta o economista. A solução passa por um equilíbrio entre investimento e acessibilidade, garantindo que os avanços beneficiam a maioria da sociedade e não apenas aqueles que podem pagar por eles. **IF**

As contas da saúde

O acesso a cuidados de saúde implica investimentos que não são iguais nos vários países da Europa. Saiba como Portugal se posiciona quando se trata das despesas neste sector.

Quanto se gasta em hospitais, consultórios médicos, farmácias ou laboratórios públicos ou privados em Portugal, excluindo investimento?

10
OVERVIEW

PORTUGAL 2023

26 559,58
milhões de euros

-4,7%
2022

OS QUE MAIS GASTAM NA EUROPA

ITÁLIA	176 153
ÁUSTRIA	52 279
DINAMARCA	35 286
IRLANDA	33 129
PORTUGAL	26 559
CHÉQUIA	26 128
ESLOVÉNIA	5938
LUXEMBURGO	4586

Fonte: Pordata

DESPESA CORRENTE EM SAÚDE 2022

A DESPESA DAS FAMÍLIAS **↑ 6,4%** | CRESCIMENTO DA DESPESA EM HOSPITAIS PRIVADOS **↑ 13,9%**

PRESTADORES PRIVADOS DE CUIDADOS DE SAÚDE EM AMBULATÓRIO **↑ 6,4%** | FARMÁCIAS **↑ 7,0%**

AS FAMÍLIAS REDUZIRAM A SUA DESPESA EM ENTIDADES DO RESTO DA ECONOMIA **↓ 11,6%**

REDUÇÃO DA DESPESA DAS FAMÍLIAS EM HOSPITAIS PÚBLICOS **↓ 24,1%** | PRESTADORES PÚBLICOS DE CUIDADOS DE SAÚDE EM AMBULATÓRIO **↓ 71,2%**

devido ao alargamento das isenções de pagamento de taxas moderadoras a quase todos os serviços (com exceção dos serviços de urgência hospitalar sem referenciação prévia pelo SNS ou quando não ocorre a admissão a internamento através da urgência)

Fonte: Instituto Nacional de Estatística

COMPARAÇÕES INTERNACIONAIS

Em 2022, comparativamente com os 22 Estados-membros (EM) com informação disponível, Portugal registou a **11.ª maior subida** da despesa corrente em saúde (**5,6%**) e ocupou a **6.ª posição** no ranking dos EM com maior peso no PIB (**10,5%**).

Em 2022, a despesa corrente em saúde aumentou significativamente na **Polónia (18,2%)**, na **Letónia (13,7%)**, na **Lituânia (11,4%)** e na **Eslovénia (10,1%)**.

Em sentido contrário, a **Suécia (-1,6%)** e a **Dinamarca (-2,2%)** diminuíram a despesa corrente. Com exceção da **Polónia (+0,2 p.p.)** e da **Eslovénia (+0,1 p.p.)**, o peso relativo da despesa corrente em saúde no PIB12 decresceu em 2022 nos restantes EM, destacando-se a **Dinamarca (-1,3 p.p.)**, os **Países Baixos (-1,0 p.p.)** e a **Áustria (-1,0 p.p.)**.

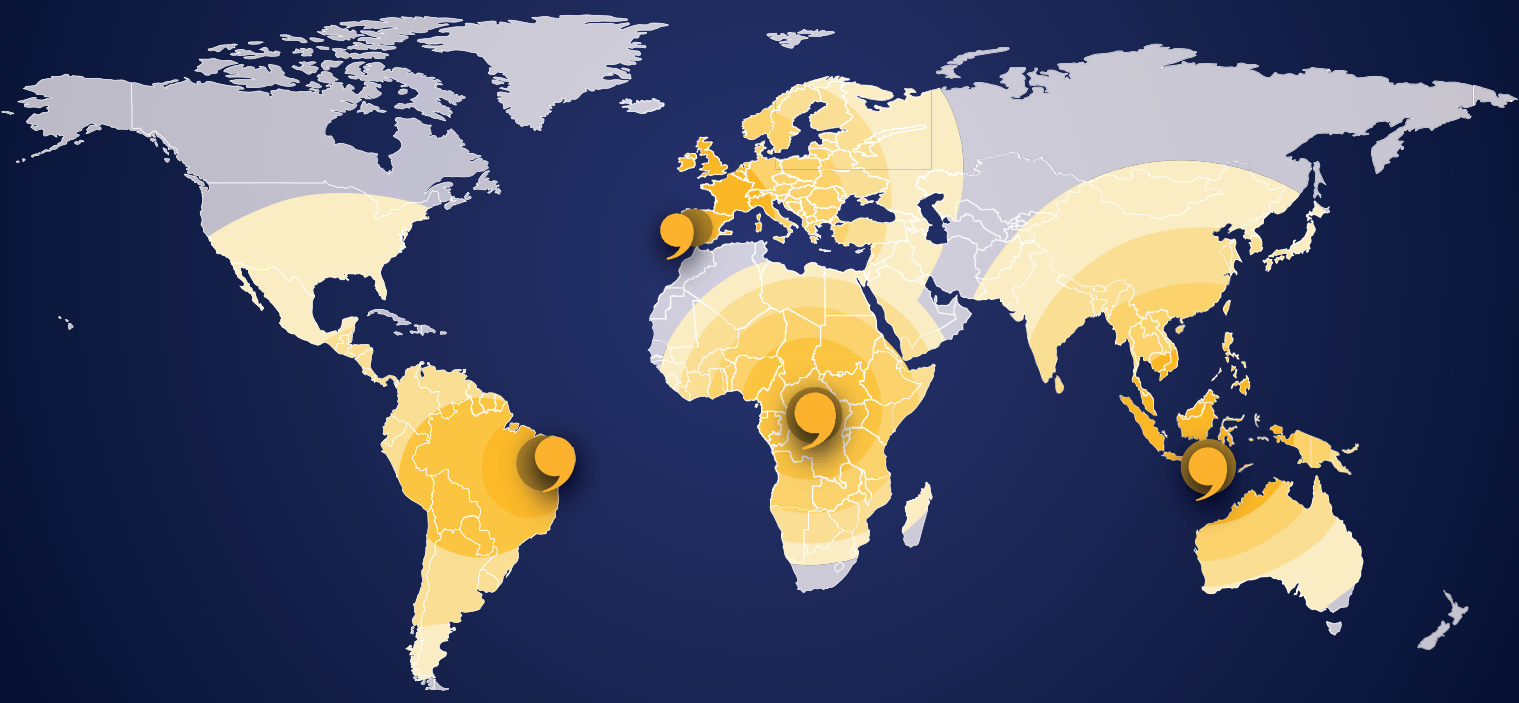
A **Alemanha (12,6%)**, a **França (11,9%)** e a **Áustria (11,2%)** continuaram a liderar o ranking dos EM com maior representatividade da despesa corrente no PIB, registando mais do dobro que o **Luxemburgo (5,5%)**

Fonte: Instituto Nacional de Estatística

HÁ UM MAR DE INFORMAÇÃO QUE NOS UNE

Media Nove é o primeiro grupo de comunicação de e para a lusofonia

Navegue connosco em: medianove.com



MEDIA
NOVE

PORTUGAL
Forbes

Forbes
Africa Lusófona

 **O Jornal
Económico**

NOVO
Semanário





ANA GONÇALVES

A ACADEMIA QUE TRATA DA SAÚDE DOS NEGÓCIOS (DE SAÚDE)

CHAMA-SE ACADEMIA NEGÓCIOS DE SAÚDE E FOI CRIADA COM O OBJETIVO DE AJUDAR EMPREENDEDORES NA ÁREA DA SAÚDE E DO BEM-ESTAR A ALCANÇAREM O SUCESSO COM MAIS SOLIDEZ E FOCO.

TEXTO CATARINA CALDEIRA FOTOS NUNO ANTUNES

A pesar do jeito revelado desde tenra idade para o empreendedorismo, Ana Gonçalves decidiu enveredar pela fisioterapia como primeira carreira profissional. Mas, aos 24 anos, a veia empreendedora pulsou mais alto, e comprou a clínica onde então trabalhava. Cerca de 10 anos depois, quando o mundo fechava portas devido à covid-19, o seu lado empreendedor voltou a vir ao de cima, usando o digital como seu aliado. Criou *e-books* que partilhou no seu Instagram pessoal e que em menos de nada dispararam em número de *downloads*. A ajuda a outros profissionais de saúde foi ganhando forma e volume, até que, em 2022, lançou a Academia Negócios de Saúde (ANS), que hoje fatura mais do que 1 milhão de euros. A missão? Ajudar empreendedores na área da saúde e do bem-estar a alcançarem o sucesso com mais solidez e foco.

Quando surge o interesse pelo empreendedorismo e, sobretudo, o empreendedorismo ligado ao digital?

Eu acho que sempre fui muito empreendedora. É uma característica que tenho, a de inovar, a de querer fazer coisas diferentes, de organizar coisas, de resolver problemas (sempre fui muito boa a fazê-lo). O digital foi muito por necessidade. Em 2020, quando vem a pandemia e nós fechámos as clínicas, já tinha mais de 100 colaboradores, portanto, tinha ordenados a pagar. E pensei: “De que forma é que vou conseguir gerar valor e ao mesmo tempo ter alguma rentabilidade?” Percebi que nós, profissionais de saúde, estamos muito formatados para sermos bons técnicos e bons clínicos, mas esquecemo-nos de que, quando temos um negócio, uma porta aberta, temos de ter determinado conhecimento.

Antes de fundar a Academia Negócios de Saúde (ANS), qual foi a sua maior motivação para empreender nesta área?

Eu era fisioterapeuta. Portanto, nunca pensei em ter a minha clínica ou ter o meu negócio. Foi circunstancial: em 2009, tinha terminado o curso há dois anos, a clínica onde estava ia ser vendida, e pensei: “Porque é que não a compro?” Acho que foi aquela maluquice dos 22/23 anos, em que não temos muita noção. E toda a gente dizia: “Não, tu tens de ter primeiro mais maturidade.” E eu pensei: “Não, agora é que eu posso trabalhar 16 horas por dia. Não tenho filhos, não tenho

responsabilidades.” Consegui que o investimento e a parte financeira acontecessem e me permitissem adquirir a clínica. A motivação na área da saúde foi muito por ser profissional da saúde. E acho que até me permite ter este equilíbrio de fazer uma gestão sem ser um puro gestor, que vem gerir uma unidade de saúde. Porque eu consigo muito bem perceber o que é que aquele profissional de saúde sente quando me diz que a consulta não pode ser menos do que 5 minutos, porque eu também já lá estive, e sei qual é a importância desse tempo.

Nos dias 4 e 5 de abril, em Santarém, a Academia Negócios de Saúde realiza o III Congresso Gestão e Empreendedorismo para Profissionais de Saúde

Houve alguma experiência específica que a inspirou a ter esta jornada?

Eu sentia-me muito solitária neste caminho de empreender, o despedir alguém (como é que se faz?), o cobrar. E quando investi em formação mais académica, percebi que não se adequava muito à minha realidade, era demasiado académica. Então fui criando o meu método para gerir negócios na área da saúde. Foi esse trampolim que me fez perceber: “Isto é incrível. Tenho de ensinar isto aos outros. É possível termos um negócio e termos tempo para a nossa família, termos colaboradores felizes, clientes felizes...” Para mim, a missão é ter negócios saudáveis. Passamos a vida a cuidar dos nossos doentes, e esquecemo-nos de cuidar do nosso negócio. Esse foi um grande motivador.

A covid-19 foi um marco amargo para muitos portugueses, mas para a Ana foi um momento de viragem, ao tentar ajudar outros profissionais de saúde. O que fez exatamente?

As clínicas estavam fechadas, todos os dias saíam decretos de lei e normas diferentes que ninguém conseguia interpretar. E eu tenho esse superpoder de descomplicar a informação. Então, criei um *e-book*, uma coisa simples, e lancei no meu Instagram. Numa tarde, 2 mil e tal pessoas descarregaram-no. Foi assim um *boom*... E porquê? Porque o meu *e-book* era *Quais as estratégias para conseguir sobreviver na pandemia*. Criei uma ferramenta com a missão de ajudar que, de



repente, escalou. Aliás, eu dizia sempre que ajudar era um *hobby*. Só ao fim de 2 ou 3 anos da Academia é que pensei: “Bem, se calhar é um *hobby* que já é mais uma empresa.” [risos]

Quando surge a ideia da criação da ANS?

Quando vim para o digital, não pensei logo em criar a Academia. Venho como Ana Gonçalves, a fazer *e-books*. Depois, pediram-me para criar um curso digital (estávamos em casa), e eu criei. Quando fiz o primeiro evento presencial, pensei que tínhamos de dar um nome, e trouxe Academia AG, de Ana Gonçalves. Não sabia muito bem o que é que havia de ser. O momento de mudança foi em 2022/2023, quando percebi o que queria. Eu estava a ensinar os outros a terem negócios que não dependiam deles, a ter negócios estratégicos, e eu não estava a ser nada estratégica, e estava a cometer erros. Então percebi: não, eu não quero uma Academia Ana Gonçalves; eu quero algo que seja também independente de mim, com outros especialistas e outros contributos, porque eu também não sei tudo. E foi aí que criei a ANS.

3 CONSELHOS PARA NOVOS EMPREENDEDORES

1. Conhecimento: “Porque é que, quando decidimos ser mecânicos, cabeleireiros, profissionais de saúde... trabalhamos e investimos na nossa formação, mas, quando temos um negócio, nos esquecemos de que também temos de ter outras competências?”

2. Nunca esquecer o “porquê”: “É muito fácil encantarmo-nos com os números, com o sucesso que vamos tendo. O ‘porquê’ de termos começado deve estar muito presente.”

3. Grupos de influência: “Se eu soubesse o que sei hoje, tinha-me rodeado de pessoas que estavam no mesmo contexto que eu, tinha tido mentores que tinham passado pelo mesmo caminho para me ajudarem.”

Fonte: Ana Gonçalves, CEO Academia Negócios de Saúde

Até à criação da Academia, que obstáculos teve de contornar?

Os obstáculos eram muito a crítica dos pares. Mas também acho que é tudo da nossa cabeça. Nós construímos histórias incríveis que normalmente nos limitam. Mas eu foquei-me sempre na missão. Tinha muita vergonha de fazer um vídeo, de expor-me... E fui desconstruindo, fazendo, passando esses medos, percebendo que a missão era muito maior.

Criou a newsletter *O Diário dos Erros da Ana*. O quão importante é o erro na vida de um empreendedor?

Acho que é na vida de todos nós. [risos] Na do empreendedor, os erros têm mais riscos. Podem ser os riscos de fechar uma empresa, de despedir a pessoa errada, de perder aquele colaborador ou aquele cliente... Nós terminámos a *newsletter*, mas ela podia estar a vida toda, porque eu estou sempre a errar. [risos] Mas o que eu acho importante é a forma como ultrapasso esse erro. E é isso que também me vai dando ferramentas para depois ensinar e fazer com que os outros não passem por esse erro. Mas o erro faz parte; é abraçá-lo. É como os imprevistos.

Como descreveria o seu estilo de liderança?

Nunca fui a líder do grupo, mas reconheço que era sempre a agregadora. Sou uma pessoa muito empática. Acho que se calhar são os valores dos meus pais, aquela humildade e empatia... Nunca me esqueço do lugar do colaborador. Porque nós, enquanto empresários, às vezes, reclamamos muito, mas não estamos nos sapatos do colaborador: como é que é ter de cumprir um horário, ter de dar prestação de contas... Existe um contexto e uma vida que temos de compreender. Acredito muito na liderança personalizada e individualizada, que nos obriga a passar tempo com as pessoas, a conhecê-las. E o conceito de que as pessoas não trabalham para mim; as pessoas trabalham comigo. É uma parceria. Portanto, é uma liderança próxima, empática. Mas, ao mesmo tempo, também sou muito exigente. Quem trabalha comigo sabe que tem de apresentar resultados.

Que valores considera indispensáveis para liderar uma equipa no sector da saúde?

Neste sector, é muito importante lembrarmos-nos do “porquê” do nosso trabalho. É por causa do cliente. A ética, para mim, tem de estar sempre presente. Além disso, a parte humana, que parece que é muito fácil, mas é desafiante. Porque também temos os profissionais de saúde que têm dias bons e dias maus – também são pessoas. Mas, acima de tudo, é o foco no cliente.





Como encontra equilíbrio entre a vida profissional e a pessoal?

Eu sou muito disciplinada. Fui atleta de alta competição. O desporto deu-me disciplina. Tive um cancro, em 2016, e foi a mudança de “o que é que eu quero para a minha vida?”. Eu costumo dizer que ficar doente foi a melhor coisa que me aconteceu. Foi um sinal de alerta para: eu tenho de cuidar de mim, eu sou a pessoa mais importante do meu negócio e da minha vida, e quais são os meus inegociáveis. Para mim, há inegociáveis como treinar, ir buscar os meus filhos à escola, sábado e domingo não trabalhar (apenas excepcionalmente, se tiver um evento). E esses inegociáveis permitem-me também dizer “não” aos outros. Mas, acima de tudo, este equilíbrio conseguiu-se com muita disciplina.

De que forma o digital pode contribuir para o aumento da literacia em saúde?

Como existem tantas *fake news*, acho que nós, profissionais de saúde, temos este dever de comunicar. Porque, se eu não comunicar, se não ocupar esse espaço, alguém vai ocupar. Os estudos dizem que um profissional de saúde estabelece muito mais confiança quando transmite informação. Temos aqui um dever de credibilidade para a nossa comunidade.

De que forma a ANS tem contribuído para a inovação na área da saúde?

Modéstia à parte, acho que temos uma equipa muito nobre, porque conseguimos ser muito disruptivos. Eu tenho muito o posicionamento de que não quero ser uma consultora formal, quero ser uma empresária que fala para empresários. E isto é disruptivo na saúde, assim como falar dos desafios que vamos ou não ter. Contribuímos para a inovação com formações únicas, como o atendimento em saúde, a importância que o rececionista tem no atendimento, como é que este nosso líder pode criar outras competências para ser bom líder em saúde... No fundo, a nossa oferta formativa específica na saúde.

A Ana lança ainda um convite: nos dias 4 e 5 de abril, em Santarém, a Academia Negócios de Saúde realiza o III Congresso Gestão e Empreendedorismo para Profissionais de Saúde, um dos maiores congressos de saúde em Portugal. A não perder. [📍](#)

Um especial agradecimento à NOVA SBE pela disponibilidade e pela cordialidade com que nos recebeu nesta sessão.

Virgílio Bento, da Sword Health, considerado um dos 100 líderes mais influentes no sector da saúde

O CEO E COFUNDADOR DA EMPRESA TECNOLÓGICA É O ÚNICO PORTUGUÊS INCLUÍDO NA LISTA DAS 100 PERSONALIDADES MAIS INFLUENTES NO MUNDO DA SAÚDE, REALIZADA PELA MODERN HEALTHCARE.

18

VIRGÍLIO BENTO

TEXTO FORBES STAFF FOTO D.R.


A notoriedade internacional do português cofundador e CEO da Sword Health tem sido ascendente nos últimos anos. O empreendedor, que fundou a tecnológica da saúde em 2015, com mais quatro sócios, foi já considerado o 18.º melhor CEO na área da saúde em 2023, pelo prestigiado relatório norte-americano Healthcare Technology Report, figurando na lista dos 50 melhores líderes no mundo das tecnológicas da saúde.

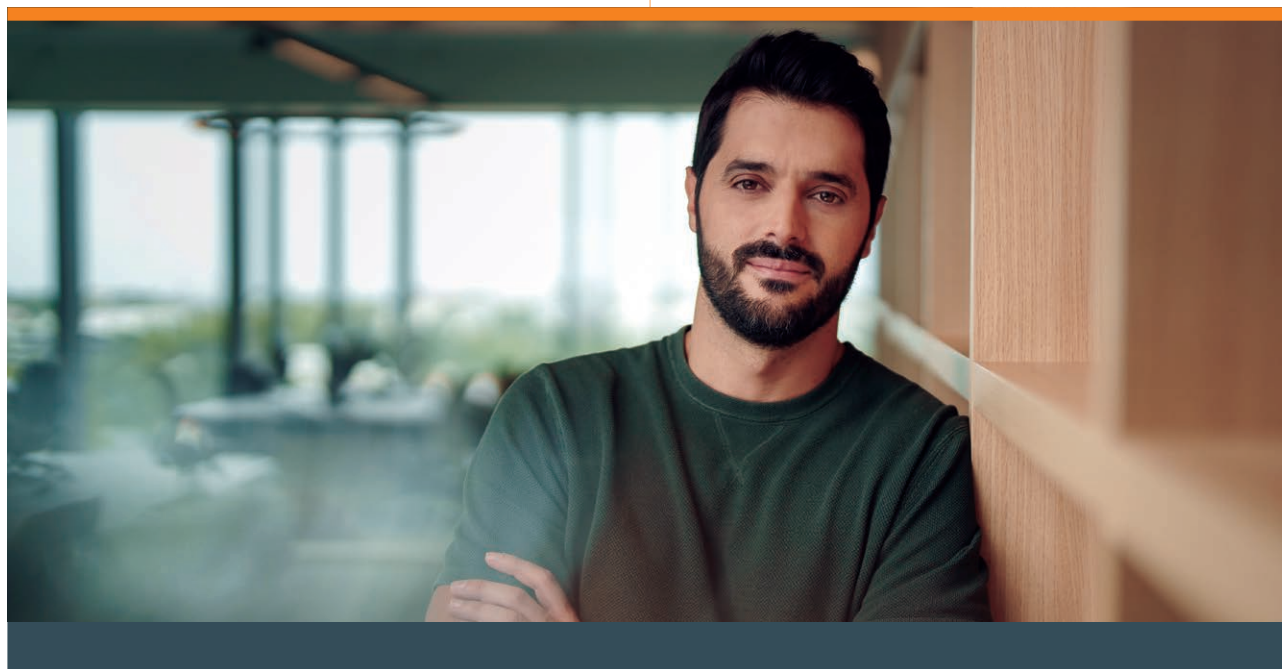
Agora, foi a vez da *Modern Healthcare*, revista internacional especialista no sector da saúde, que coloca o português entre os 100 líderes mais influentes do mundo nesta atividade. Este empreendedor é o único português presente neste *ranking* que inclui personalidades de todas as geografias, encontrando-se na 95.ª posição da lista internacional.

A Sword Health alcançou o estatuto de unicórnio – *startup* não cotada valorizada em mais de 1000 milhões de dólares – em 2021, através de uma ronda de inves-

timento que a valorizou em cerca de 2 mil milhões de dólares (1,9 mil milhões de euros). Apenas quatro anos depois, a empresa, que foi considerada uma das de maior crescimento na zona EMEA, está a valer mais de 3 mil milhões de dólares (cerca de 2,85 mil milhões de euros).

A Sword Health atua na *artificial intelligence care*, tendo desenhado a primeira plataforma de *AI care* no mundo, para que os pacientes tenham acesso a soluções de saúde a qualquer hora e em qualquer lugar. A empresa está a ter um desempenho notável nos Estados Unidos e está a introduzir novidades no seu portefólio. Já neste ano criou a Phoenix, ferramenta de conversação baseada em IA, modelo que vincula o custo dos cuidados a resultados clínicos mensuráveis.

Está ainda a promover a Sword Foundation, organização que tem o objetivo de providenciar ferramentas de IA a comunidades carenciadas e a apoiar a investigação inovadora. 



LUSÍADAS SAÚDE ENTRA NA MEDICINA DESPORTIVA

O GRUPO ABRIU UM CENTRO MÉDICO DESPORTIVO DIRECIONADO PARA RESPONDER ÀS NECESSIDADES DE SAÚDE DE DESPORTISTAS AMADORES E ATLETAS DE ALTA COMPETIÇÃO. A LUSÍADAS SPORT FICA EM LISBOA.

TEXTO FORBES STAFF FOTOS D.R.

A Lusíadas Saúde abriu uma unidade de saúde, a Lusíadas Sport. Trata-se de um novo centro médico desportivo do Grupo direcionado para responder às necessidades de saúde de desportistas amadores a atletas de alta competição, através de serviços especializados na prevenção, no diagnóstico, no tratamento e na reabilitação em medicina desportiva.

Inspirada no desporto de alto rendimento, a Lusíadas Sport replica o conceito Vivalto Sport, implementado em França pela Vivalto Santé, *player* de saúde privada que a Lusíadas Saúde integra desde o final de 2022.

O novo centro médico desportivo oferece um acompanhamento completo que se estende a todas as fases da prática desportiva – desde a prevenção e a recuperação de lesões até ao aumento e à otimização do rendimento desportivo.

“Com esse objetivo, o novo centro médico desportivo disponibiliza um acompanhamento multidisciplinar, adaptado a cada pessoa e assente em três áreas principais: medicina, *fitness* e *performance*”, refere a empresa.

Localizada em Lisboa, nas imediações do Hospital Lusíadas Lisboa, a Lusíadas Sport dispõe de 3 gabinetes de consulta e 11 para tratamentos, área de reabilitação, espaço dedicado a *fitness* e uma sala para aulas de grupo.

A equipa multidisciplinar da Lusíadas Sport que integra o centro médico desportivo inclui cerca de 50 profissionais, distribuídos pelas áreas de medicina desportiva, fisioterapia, terapia ocupacional, terapia da fala, fisiologia do exercício, *personal trainers*, nutrição e psicologia, entre outras valências, assegurando um suporte completo e especializado para cada cliente.

O centro médico desportivo disponibiliza consultas nas áreas de medicina física e de reabilitação (MFR) e medicina desportiva, com um enfoque especial na reabilitação músculo-esquelética, oncológica, respiratória e pediátrica, além da recuperação de lesões desportivas e reeducação postural.

No âmbito da fisioterapia, dispõe de programas de reabilitação ortopédica, neurológica, reumatológica e respiratória, incluindo cuidados de fisioterapia pediátrica e apoio especializado à saúde da mulher. Complementando esta oferta, o centro inclui ainda serviços de terapia ocupacional e da fala, oferecendo um leque mais abrangente de terapias de reabilitação ajustadas a cada etapa do processo de recuperação e às necessidades de cada cliente.

Na zona do ginásio, os desportistas podem usufruir de programas de treino personalizados e aulas de grupo, com opções que variam entre ioga, treinos localizados e sessões temáticas, além dos serviços de *personal training*. Todas as atividades são acompanhadas e supervisionadas por um *personal trainer* ou fisiologista do exercício, “para uma prática segura e ajustada aos objetivos individuais”, realça. **F**



CAIDI "O NOSSO CRESCIMENTO TAMBÉM SE DEVE À RESPONSABILIDADE SOCIAL, NÃO A VEMOS COMO UM CUSTO"

Para as terapeutas da fala fundadoras deste centro de apoio ao desenvolvimento infantil, é essencial chegar a todos. Com esta premissa tornaram-se uma empresa de 80 trabalhadores em 10 anos e agora, com investimento em investigação e IA, elevam o apoio ao desenvolvimento infantil a um novo patamar.

O desejo de melhores condições de trabalho nasceu em 2014 o CAIDI — Centro de Apoio e Intervenção no Desenvolvimento Infantil. Mas rápido as três fundadoras terapeutas da fala de Torres Vedras — as irmãs Joana e Catarina Miguel e a prima Margarida Tavares — perceberam que não estavam apenas melhorar as suas condições laborais, num mercado precarizado: estavam a lançar as bases de

um apoio multidisciplinar (terapia da fala, psicomotricidade e psicologia) fundado na avaliação rigorosa e recolha sistemática de dados. Hoje, este passado permite-lhes publicar os primeiros artigos de investigação científica através do núcleo de investigação da empresa, o NIDCAIDI.

Apesar do reconhecimento entre pares, na região oeste (e um pouco por todo o país) o CAIDI é mais conhecida pelo apoio que prestou a crianças com todo o tipo de ne-

cessidades, adaptando o preço dos apoios à realidade socioeconómica das famílias. As fundadoras falam em valores que vão além do lucro e garantem que foi o rigor e a vontade de chegar a todos que fez a empresa crescer organicamente.

Como começou o CAIDI? De que forma a vossa experiência profissional moldou a empresa?

Joana Miguel — Formámo-nos as três em Alcoitão. Eu trabalhei no Minis-



tério da Educação e, mais tarde, nos centros de recursos para a inclusão, quando a lei mudou [e estas terapias passaram a ter respostas nas CERC]. Além da instabilidade no trabalho, sentia uma angústia por só podermos intervir num número estabelecido de crianças que já estavam definidas no início do ano. Sabíamos que havia outras que precisavam de ajuda e nunca tinham. Foi assim durante 10 anos até criarmos o CAIDI.

Catarina Miguel — Queríamos também dar apoio a mais crianças e não só aos casos muito graves. No contexto particular havia essa possibilidade. Começámos a trabalhar em escalões, conforme o rendimento das famílias. As três formámos uma espécie de cooperativa: trabalhávamos todas para o mesmo e depois dividíamos.

Margarida Tavares — A cooperativa permitia ter escolas que pagavam muito, por terem rendimentos mais altos, e outras, como IPSS, onde os pais não tinham forma de pagar mais. Lembro-me de que as sessões mais baratas eram 7 euros.

Que momentos confirmaram que esta empresa fazia sentido?

M.T. — Os sinais vieram das pessoas: a nossa expansão na região aconteceu porque professores que se deslocaram ou meninos que mudaram de escola pediram que o CAIDI fosse com eles. Neste ano, os eventos científicos também foram um ponto de viragem para nós, pelo reconhecimento. Temos estado presentes a nível nacional e internacional com investigação científica que temos conseguido finalmente publicar, através do NIDCAIDI, o nosso núcleo de investigação. Desde o primeiro dia que investimos muito em investigação porque somos exigentes, consideramos imprescindível, sem ela não conseguimos ser os melhores.



Como se foi processando o crescimento da empresa até aos 80 trabalhadores?

J.M. — A nossa expansão nacional deve-se à Associação de Jardins-Escolas João de Deus. Desenvolvíamos a nossa ação aqui em Torres Vedras, em 2017. O diretor da associação gostou do nosso trabalho e fez-nos uma proposta que nos pareceu um pouco louca: “Quero ter esta ação inclusiva de acompanhamento às crianças em todos os jardins-escola João de Deus” — são 56! Desde o início, cada pessoa que entrava para a equipa representava um investimento significativo. Sempre fomos extremamente exigentes na seleção, porque sabíamos que o nosso crescimento só faria sentido com uma equipa altamente qualificada. Hoje, temos os melhores técnicos connosco, porque apostamos não só na experiência, mas também na formação contínua de cada profissional. Este rigor e a excelente equipa fazem do CAIDI uma referência no sector.

Já deixaram claro que têm uma motivação moral. Isso impediu em algum momento a sustentabilidade financeira da empresa?

C.M. — Essa é a nossa origem, e o nosso crescimento também se deve à responsabilidade social, por isso não a vemos como um custo, mas um investimento no nosso propósito. Nem sempre é fácil, mas conseguimos manter a sustentabilidade graças a uma equipa que também acredita nesta missão.

Querem aplicar a inteligência artificial ao vosso trabalho. Como?

J.M. — É algo que já está a acontecer. Em 2020, lançámos as bases do NID, um projeto que nasceu da nossa cultura de organização e sistematização de dados porque sabemos o impacto que estes dados têm na tomada de decisões futuras. Demos prioridade a avaliações detalhadas, relatórios organizados e perfis de desenvolvimento, mais do que a diagnósticos clínicos. Esta abordagem levou-nos naturalmente ao nosso próximo grande passo: a NEXTHIE, uma plataforma que combina IA com a nossa experiência clínica para tornar a avaliação e a intervenção mais acessíveis, rápidas e personalizadas. Com *machine learning*, conseguimos identificar padrões, prever trajetórias de evolução e ajustar cada intervenção ao perfil de cada criança.

Quais os próximos passos do CAIDI?

M.T. —Vamos continuar a investir na investigação científica, na partilha de conhecimento, nacional e internacionalmente. Queremos expandir a nossa rede, prestando serviços de qualidade independentemente da localização e condição socioeconómica. Crescemos sem apoios externos, baseadas na nossa intuição, e assim queremos continuar a crescer.

SAÚDE: PRIVADOS JÁ REPRESENTAM METADE DA OFERTA HOSPITALAR

SECTOR DA SAÚDE PRIVADA ESTÁ DINÂMICO, A CRESCER, E REPRESENTA UM BOM INVESTIMENTO. SNS ESTÁ A PERDER TERRENO, POIS, DOS 243 HOSPITAIS EXISTENTES, 131 RESULTAM DE INVESTIMENTO PRIVADO.

TEXTO HELENA PERALTA FOTOS GETTY E D.R.



A pesar das muitas queixas e notícias negativas que se ouvem diariamente sobre o Sistema Nacional de Saúde (SNS), este continua a ser um bom plano de apoio à saúde dos portugueses. Há quem afirme até que poderá estar entre os melhores do mundo. Verdade ou não, a sociedade começa a procurar alternativas para as dificuldades de acesso à saúde no sistema público, que muitas vezes não consegue dar resposta atempada a todas as solicitações.

Boa parte dos portugueses – aqueles que podem pagar – privilegiam a saúde privada e abrem caminho para que mais investidores se instalem com sucesso no território nacional. Grupos como o CUF Saúde, do grupo José de Mello, o Luz Saúde, dos chineses da Fosun, dona da Fidelidade, o Lusíadas Saúde, do grupo francês Vivalto Santé, o Trofa Saúde, da família Vila Nova, e o HPA Saúde, do português João Bacalhau, começam a conquistar terreno nos negócios nacionais e a crescer a bom ritmo.

Certo é que o mercado da saúde privada em Portugal está a aumentar a bom ritmo, com mais procura de cuidados, mais vidas cobertas por seguros de saúde e menos resposta da oferta pública, com graves problemas estruturais, como encerramentos de emergência, capacidade de resposta limitada em diversas especialidades, e tempos de espera significativos.

O estudo da CBRE mostra que existem em Portugal 243 hospitais que representam uma oferta conjunta de 36 mil camas, sendo que, desta oferta, 54% dizem respeito ao sector privado.

PORTUGUESES GASTARAM 26,5 MIL MILHÕES DE EUROS EM SAÚDE

Segundo o estudo *Portuguese Healthcare and Senior Living*, realizado pela consultora CBRE Portugal, que incide essencialmente sobre o panorama atual das residências seniores e dos cuidados de saúde no panorama português, o mercado nacional está dinâmico e oferece oportunidades de investimento. Os dados recolhidos mostram que os portugueses gastaram cerca de 26,5 mil milhões de euros em 2023 em cuidados de saúde, o que representa qualquer coisa como 10% do PIB nacional. Este montante

A CBRE avança com nove fatores fundamentais que impulsionam o investimento neste segmento de atividade:

1. Aumento significativo do número de idosos e pessoas dependentes
2. Elevado desequilíbrio entre oferta e procura
3. Falta de oferta de cuidados especializados
4. Elevada faixa populacional com cobertura de seguro de saúde, que atinge um terço da população
5. Sector polarizado com enorme potencial de expansão e consolidação dos operadores
6. Diversas oportunidades de investimento, uma vez que o sector é ainda marcado por proprietários também responsáveis pela operação
7. Existência de pensionistas com poder de compra gerados pela propriedade de imóveis ou poupanças
8. Atratividade de Portugal junto de reformados estrangeiros
9. Residências seniores ou clínicas de cuidados especializados representam um investimento estável no longo termo

implicou um acréscimo de 50% face aos dados relativos a 2016. Já o valor alocado a cuidados de ambulatório, ou seja, sem internamento, ascendeu a 46% do valor total gasto pelas famílias, representando 1074 euros *per capita*.

Fazendo o retrato da saúde privada, o estudo da CBRE mostra que existem em Portugal 243 hospitais que representam uma oferta conjunta de 36 mil camas, sendo que desta oferta 54% diz respeito ao setor privado. Ou seja, existem 131 hospitais privados que disponibilizam

Os portugueses gastaram cerca de 26,5 mil milhões de euros em 2023 em cuidados de saúde, o que representa qualquer coisa como 10% do PIB nacional.

11 700 camas aos pacientes nacionais. E se o número de hospitais privados se manteve estável entre 2014 e 2017, depois desta data cresceu cerca de 8%, tendo sido abertas 18 novas unidades hospitalares, e apenas uma delas no sector público.

Os cinco grupos descritos acima dominam 35% da oferta nacional de camas. E a CBRE revela o motivo pelo qual é tão atrativo investir na saúde nacional: enquanto na Europa o rácio é de 5,3 camas por cada mil habitantes, em Portugal esta relação está apenas nas 3,5 camas por mil habitantes. Logo, há espaço para crescer.

De facto, estima-se que em 2050 mais de um terço da população portuguesa seja idosa, colocando Portugal no terceiro lugar das populações mais envelhecidas da Europa. Face a estas expectativas demográficas, o investimento em cuidados continuados é uma aposta necessária.


O estudo da CBRE revela que existem no mercado nacional 377 unidades especializadas neste serviço, que disponibilizam uma oferta de 9771 camas. Porém, apenas 2% desta oferta provém do sector público, sendo que os restantes 98% são divididos pelas entidades sem fins lucrativos, como IPSS ou a Santa Casa da Misericórdia, e pelos privados.

CERCA DE 25% DOS LARES SÃO PRIVADOS

Também 25% das residências seniores, os chamados lares, que atingem um total de 2632 espaços, são operadas por empresas privadas e registam uma taxa de ocupação

de 91,8%. Os cinco principais operadores de residências seniores em Portugal totalizam mais de 3800 camas, sendo eles: as Residências Montepio, o Grupo EMEIS, a DomusVi, a PSHC e a Naturidade.

“A falta de camas no serviço nacional de saúde é bastante severa, particularmente nos distritos de Lisboa e Porto. Em 2023 existiam mais de 1800 pessoas a aguardar por uma cama em cuidados continuados, e é previsível que este número venha a aumentar, o que obrigará também a um incremento significativo na oferta”, refere, a propósito, José Moutinho, responsável pela área de *research* na CBRE Portugal, em comunicado.

Igor Borrego, *head of capital markets* da CBRE, acrescenta: “Em Portugal, nos anos de 2020 e 2021, transacionaram-se três importantes portefólios, e, apesar de desde então não se terem registado transações nestes sectores, existem algumas operações em *pipeline* que ultrapassam os 50 milhões de euros. Acredito que o investimento venha a crescer significativamente no futuro e que este sector assista à entrada de novos investidores e operadores internacionais atraídos pela oportunidade que Portugal representa como país.” 



A CUF é a empresa de saúde privada que nasceu no universo da família José de Mello.



A Luz Saúde, liderada por Isabel Vaz, conta com 30 unidades: 14 hospitais privados, 15 clínicas e 1 residência sénior.



Vasco Antunes Pereira é o CEO da Lusíadas Saúde, agora detida pelo grupo francês Vivalto Santé.



Há algo de muito novo no mundo da alimentação

É cada vez mais evidente a conexão entre alimentação e saúde. Hoje, a tecnologia também tem voz neste tema, e já existe um ecossistema inovador que fomenta o desenvolvimento de soluções tecnológicas para que, de uma vez por todas, a interseção de saúde e alimentação traga benefícios para todos.

A 99Shapers – Global Health and Life Sciences, SA é pioneira em Portugal, e contamos-lhe tudo neste artigo.

A 99Shapers é uma clínica de serviços médicos cuja atuação vai muito para além de prestar cuidados de saúde, sendo a sua grande missão ajudar as pessoas a manterem-se saudáveis. Com o objetivo de garantir a qualidade de vida numa maior longevidade, a empresa desenvolve sistemas e tecnologias que permitem controlar os fatores influenciadores da saúde.

Inovação, transparência, confiabilidade, compromisso e persistência são os valores que regem a atuação da sua equipa multidisciplinar composta por médicos, gestores, engenheiros, sociólogos e *designers* que fazem crescer projetos altamente inovadores como a Test Bed Health and Food Hub, que visa fomentar o desenvolvimento de soluções tecnológicas na interseção de saúde e alimentação.

A MELHOR DA INTERSEÇÃO SAÚDE/ALIMENTAÇÃO

Lançada oficialmente em setembro de 2024, a iniciativa busca enfrentar desafios contemporâneos nos sectores da alimentação e da saúde e também pretende ser uma resposta para fortalecer a economia nacional e para posicionar Portugal como um líder em inovação na saúde e tecnologia alimentar no mercado global. Integra tecnologia avançada que permite passar do sonho, ou do plano, à realidade e tem como objetivos principais:

- Desenvolvimento de alimentos funcionais;
- Inovação em nutrição personalizada;
- Fomento da saúde digital;
- Avanços em impressão 3D e nutracêuticos (alguns tipos de suplementos alimentares);
- Sustentabilidade e embalagens inteligentes;
- Capacitação em saúde e nutrição.

UM ECOSISTEMA PROPÍCIO

Nem só de tecnologia vive a TestBed da 99Shapers. O projeto também procura criar um ecossistema robusto capaz de suportar e de acelerar o sucesso comercial e a implementação de soluções inovadoras no mercado. Como *stakeholders*, a TestBed inclui investidores, investigadores, *startups* e PME. E, sabendo que um dos maiores desafios destas empresas é a fase (crítica) entre o desenvolvimento inicial e o sucesso da comercialização, a 99Shapers projetou a TestBed especificamente para as ajudar a superar este momento, também chamado “vale da morte”. Contribuí, assim, para que os seus produtos evoluam de baixos níveis de maturidade tecnológica dando-lhes acesso a infraestrutura de recursos avançados, assistência técnica e consultoria especializadas, espaços de testes de validação, suporte à conformidade regulatória e ainda procura incentivar fomento de parcerias estratégicas conectando-as com potenciais parceiros.

E QUE VENHA O FUTURO

Com planos de expansão internacional, a TestBed tem o seu primeiro centro de acesso em funcionamento em Loures e prevê a abertura de mais centros. Estrategicamente, mantém um escritório central que disponibiliza suporte técnico e acompanhamento personalizado e cujo papel no apoio contínuo às empresas é fundamental. Neste momento, a TestBed Health and Food Hub está aberta ao envolvimento com todas as partes interessadas, desde investidores a inovadores e parceiros industriais. Para os responsáveis do projeto, este é um caminho empolgante que não só transforma ideias em realidade como melhora a qualidade de vida, promove o desenvolvimento sustentável e cria um legado de inovação e excelência. O que equivale a tudo o que a 99Shapers pretende construir para o futuro de todos.

TECNOLOGIAS REVOLUCIONÁRIAS

A TestBed está equipada com uma gama de tecnologias de ponta que são aplicadas para revolucionar a interação entre saúde e alimentação: Há algo de muito novo em saúde e alimentação

- >
Análise Preditiva com Inteligência Artificial: Utiliza algoritmos avançados para processar grandes volumes de dados e é uma tecnologia fundamental para desenvolver sistemas de recomendação que ajustam dietas em tempo real.
- >
Fabricação Aditiva de Alimentos (Impressão 3D): A tecnologia de impressão 3D é aplicada para criar formulações alimentares personalizadas e incorpora nutrientes específicos em matrizes alimentares complexas.
- >
Monitorização Nutricional Avançada: Desenvolvimento de soluções integradas que fornecem *insights* em tempo real sobre a absorção de nutrientes, gasto energético e outras métricas de saúde metabólica.
- >
Tecnologia de Encapsulamento Avançado: Inovação na técnica de encapsulamento para melhorar a biodisponibilidade de vitaminas, minerais e compostos bioativos. Maximiza a eficácia dos nutrientes e minimiza potenciais efeitos colaterais.
- >
Embalagens Inteligentes e Funcionais: Foco no desenvolvimento de embalagens que vão além da funcionalidade tradicional. Incorporam sensores que podem indicar a qualidade e a segurança dos alimentos armazenados, além de usar materiais sustentáveis que reduzem o impacto ambiental, promovendo a responsabilidade ecológica.





QUANTO CUSTA UM DIA DE INTERNAMENTO NOS HOSPITAIS DO MUNDO?

A FATURA DE INTERNAMENTO HOSPITALAR É MAIS CARA NA EUROPA, SENDO O LUXEMBURGO O PAÍS MAIS DISPENDIOSO DOS 100 ANALISADOS. OS MAIS BARATOS SÃO A TAILÂNDIA, A NAMÍBIA E O EQUADOR, COM 35 EUROS DIÁRIOS.

TEXTO FORBES STAFF FOTO GETTY

Se está a planear viajar, não se esqueça de fazer contas e de se preparar para o imprevisto. É que os custos hospitalares fora de fronteiras podem tornar-se proibitivos em países como Luxemburgo, a Noruega ou o Catar, e em muitos outros.

Segundo uma análise da HelloSafe, plataforma de comparação de produtos financeiros, que usa dados da Organização Mundial da Saúde para elaborar o *ranking*, a Europa é a região onde a fatura hospitalar poderá ser mais elevada, já que 8 dos 10 países onde os custos de um dia de internamento hos-

pitalar são mais elevados são precisamente europeus. Assim, o Luxemburgo regista o valor mais elevado, com uma diária média de 1648 euros, seguido da Noruega, com uma fatura de 1221 euros. O terceiro país no *top 3* é o Catar, com um valor de 1189 euros por dia de internamento. Este é o único país fora da Europa que ultrapassa os 1000 euros de custo diário de internamento hospitalar.

Vários são os países do mundo que ultrapassam os 500 euros, como os Estados Unidos, com uma diária de 584 euros, o Canadá, com 540 euros, ou Singapura, com

533 euros. Portugal situa-se na 35.^a posição da lista, com um custo diário de internamento hospitalar de 261 euros.

São vários os países do mundo que ultrapassam a fasquia dos 500 euros, como os EUA, com uma diária de 584 euros. Portugal está na 35.^a posição da lista, com um custo diário de internamento hospitalar de 261 euros.

O *research* da Hellosafe também mostra os países do mundo nos quais sai mais caro fazer uma apendicectomia. E são estes dois países norte-americanos os mais caros do mundo: nos Estados Unidos o valor é de 41 800



euros, e no Canadá, 41 750 euros. Em Portugal este procedimento ronda os 1773 euros, ficando à frente, por exemplo, da França, em que a mesma intervenção custa 1025 euros.

Por outro lado, os países em que os custos de um dia de internamento são mais baixos são a Tailândia, a Namíbia e o Equador, os três com um custo diário de 35 euros, seguidos de Angola e da Albânia, com 36 euros de valor. **F**

CONHEÇA A SEGUIR OS 10 PAÍSES COM O INTERNAMENTO MAIS CARO

1. LUXEMBURGO
1648 EUROS
2. NORUEGA
1221 EUROS
3. CATAR
1189 EUROS
4. MÓNACO
955 EUROS
5. SUÍÇA
802 EUROS
6. SÃO MARINHO
768 EUROS
7. DINAMARCA
735 EUROS
8. IRLANDA
731 EUROS
9. EMIRADOS ÁRABES UNIDOS
661 EUROS
10. PAÍSES BAIXOS
646 EUROS

OS PAÍSES NOS QUAIS OS INTERNAMENTOS SÃO MAIS BARATOS

1. TAILÂNDIA
35 EUROS
2. NAMÍBIA
35 EUROS
3. EQUADOR
35 EUROS
4. ANGOLA
36 EUROS
5. ALBÂNIA
36 EUROS
6. BELIZE
30 EUROS
7. PERU
40 EUROS
8. REPÚBLICA DOMINICANA
40 EUROS
9. IRÃO
43 EUROS
10. CUBA
44 EUROS

TER COMO MISSÃO TRANSFORMAR A TERAPIA DA FALA

30

FORBES LAB

Desde a sua fundação, a SpeechCare tem apostado na inovação e na tecnologia para tornar a terapia da fala mais acessível e eficaz. Com presença em vários países, a empresa combina ciência, digitalização e um forte compromisso humano.

A SpeechCare nunca duvidou da sua missão: garantir que todas as pessoas com perturbações da comunicação, linguagem e fala, bem como outras condições do neurodesenvolvimento, tenham acesso a um serviço inovador, altamente especializado e personalizado. Dito e feito, a empresa liderada por Gon-

çalo Leal e Rita Carneiro não se limita, assim, à intervenção terapêutica, apostando também na prevenção, na formação e na inovação tecnológica para tornar as terapias mais eficazes e acessíveis. “O projeto evoluiu e consolidou-se, mantendo sempre como prioridade o compromisso com a excelência e a inovação”, disse à *Forbes* Gonçalo Leal, CEO da SpeechCare.

A evolução foi, assim, natural, e, ao longo dos anos, a SpeechCare alargou o seu foco para outras áreas do neurodesenvolvimento, assegurando um acompanhamento mais completo e especializado. “Queremos levar a nossa abordagem clínica a um maior número de locais, apostando fortemente na tecnologia para garantir a acessibilidade e a qualidade do nosso trabalho”, explanou o CEO. Um desafio que Gonçalo Leal adjectiva de “crucial”, pois em determinadas regiões apenas um modelo *online* de intervenção é viável, devido às características geográficas e à disponibilidade de especialistas locais.





Mas este não foi o único repto ao longo do percurso. Desde a gestão do crescimento até à obtenção dos recursos necessários para sustentar a expansão, a empresa teve de se reinventar continuamente. “Lidar com o crescimento e a adaptação às novas realidades decorrentes desse crescimento foi um dos principais desafios”, admite Rita Carneiro, diretora-geral. “Passámos por fases de sobrecarga da nossa equipa, mas conseguimos superar esses momentos através da formação contínua, investimento em tecnologia e parcerias estratégicas.”

EXPANSÃO INTERNACIONAL SUSTENTADA

A expansão internacional foi um marco importante para a SpeechCare. O projeto começou em Portugal, mas rapidamente chegou a quatro países, estando já prevista a entrada num quinto mercado. “Os principais marcos incluem a expansão para Abu Dhabi e Espanha, o desenvolvimento de projetos sociais em Angola e Cabo Verde (com o apoio da primeira-dama de Cabo Verde) e, mais recentemente, o investimento em tecnologia e inteligência artificial para acelerar os resultados terapêuticos”, revela Gonçalo Leal. “O convite da Samsung Iberia para desenvolver uma aplicação com IA foi um momento determinante que reforçou a nossa posição como empresa inovadora no sector.”

De resto, a internacionalização da SpeechCare aconteceu de forma natural, aproveitando a experiência adquirida na formação clínica nesses mercados. “Para viabilizar esse crescimento, entraram mais dois só-

cios na empresa criada para este efeito: Ricardo Augusto, *head of digital*, e Bernardo Aguiar, *head of business development & advocacy*”, esclarece Rita Carneiro. Nos Emirados Árabes Unidos, a empresa contou com o apoio de Farah Al Qaissieh, empreendedora social premiada pelo seu trabalho na comunidade. Já em Espanha, o projeto nasceu de uma parceria e da necessidade de inovar na prestação de serviços. “A maior dificuldade foi e continua a ser adaptar os nossos modelos a diferentes realidades culturais e regulatórias, mas aprendemos a ser flexíveis e a personalizar os serviços conforme as necessidades locais.”

A envolver tudo isto, está a inovação tecnológica, que tem sido apontada como “uma aposta estratégica”, nomeadamente inteligência artificial e realidade virtual. “Temos projetos em curso com a Mohammed Bin Zayed University of Artificial Intelligence e fomos selecionados para receber um fundo europeu para criar um protótipo de realidade virtual para pessoas que gaguejam”, explicou Gonçalo Leal. Uma aposta que faz particular sentido se tivermos em conta que a tecnologia permite escalar os serviços e chegar a mais pessoas, independentemente da sua localização. “Ferramentas de IA podem ajudar na avaliação clínica, na personalização dos planos de terapia e até no acompanhamento remoto dos pacientes”, explica o CEO da SpeechCare. “A realidade virtual tem o potencial de criar ambientes imersivos para tratar dificuldades específicas, tornando a terapia mais realista e eficaz.”



PROJETOS AMBICIOSOS DÃO CONTINUIDADE AO PROJETO

De olhos no futuro, a empresa traçou objetivos ambiciosos para 2025. “Queremos consolidar a nossa presença internacional, expandindo ainda mais os nossos serviços em Espanha e Abu Dhabi”, adianta Gonçalo Leal. “Vamos continuar a investir em tecnologia e no desenvolvimento de um CRM clínico próprio, que permitirá um acompanhamento mais rigoroso dos pacientes e a comercialização de um produto diferenciado no sector.” A empresa também está a desenvolver um projeto com a Clínica Peandra, em Angola, reconhecida pelo seu trabalho na área do neurodesenvolvimento.

Assim, a estratégia da SpeechCare passa por combinar inovação tecnológica com um forte compromisso humano. “Diferenciamos-nos pela inovação e pela excelência da nossa equipa clínica altamente qualificada”, sublinha Rita Carneiro. “Acreditamos que o futuro da terapia da fala passa pela combinação entre intervenção presencial, teleterapia e ferramentas digitais que potenciem a eficácia da terapia.”

"UM PLANETA DOENTE NÃO NOS DÁ SAÚDE"

A DIRETORA DA ÁREA DE SAÚDE, VIDA E BENEFÍCIOS DA SABSEG SEGUROS, FILIPA ALMEIDA, NÃO TEM DÚVIDAS DE QUE A SAÚDE DAS PESSOAS ESTÁ INTERLIGADA COM A DO PLANETA. E EXPLICOU QUE OS COLABORADORES, QUANDO SENTEM QUE A ORGANIZAÇÃO SE PREOCUPA COM O SEU BEM-ESTAR E O FUTURO DO PLANETA, CRIAM UMA LIGAÇÃO EMOCIONAL MAIS FORTE COM A EMPRESA, QUE RETÉM TALENTO.

TEXTO FORBES STAFF FOTO GETTY E D.R.



“Um planeta doente não nos dá saúde.” A frase é da diretora da área de saúde, vida e benefícios da SABSEG Seguros, Filipa Almeida, para explicar como a saúde das pessoas está cada vez mais interligada com a do planeta. Filipa Almeida fez um *pitch* subordinado ao tema “Saúde e benefícios flexíveis” durante a última edição do ciclo de conferências InNova Talks, uma parceria entre a Nova School of Business & Economics, a *Forbes Portugal* e o *Jornal Económico*.

De acordo com a mesma responsável, um ambiente saudável proporciona ar puro, água limpa, alimentos seguros e condições favoráveis para o bem-estar. Mas lembrou que se vive “num período crítico, em que as mudanças climáticas, a poluição, a alimentação processada e a exploração insustentável dos recursos colocam estas condições em risco”. Isto sem esquecer que “o bem-estar dos colaboradores depende também das condições em que trabalham e vivem. Fatores como deslocações longas, espaços de trabalho pouco saudáveis ou falta

de acesso a cuidados de saúde adequados podem afetar a saúde física e mental reduzindo a produtividade e aumentando os custos”.

Perante este cenário, referiu que a SABSEG defende que “há uma proteção fundamental: o seguro de saúde. O benefício que dá aos nossos e aos vossos colaboradores a tranquilidade de saber que, em caso de necessidade, têm acesso garantido a cuidados de qualidade. Esta deve ser a prioridade em qualquer empresa”, realçou Filipa Almeida. Até porque é uma forma estratégica de investir na qualidade de vida e na produtividade dos colaboradores. A existência de um seguro de saúde ajuda a reduzir o *stress*, a melhorar a saúde em geral e promover um ambiente de trabalho mais equilibrado.

“Benefícios flexíveis permitem que cada colaborador escolha o que mais valoriza. Isso demonstra cuidado com a individualidade, promove a satisfação e aumenta o *engagement* entre todos.”

BENEFÍCIOS FLEXÍVEIS TRAZEM SUSTENTABILIDADE

Na ótica da seguradora, “os benefícios flexíveis e o seguro de saúde permitem alinhar as prioridades dos colaboradores com a necessidade de um ambiente mais sustentável, criando um círculo virtuoso onde todos ganham”. E como fazer? “Apostando na personalização e no bem-estar, na sustentabilidade e na mobilidade e tendo um seguro de saúde com proteção”, nas palavras de Filipa Almeida.

A diretora da área de saúde, vida e benefícios da SABSEG Seguros explicou ainda que “benefícios flexíveis permitem que cada colaborador escolha o que mais valoriza, seja o acesso a uma creche, o subsídio de transporte sustentável, remunerado ou não, ou o seguro de saúde adaptado à sua família. Isso demonstra cuidado com a individualidade, promove a satisfação e aumenta o *engagement* entre todos”.

Filipa Almeida sublinhou que os empregadores entendem que cuidar do bem-estar dos colaboradores e do planeta é essencial para o sucesso a longo prazo. Por isso, “o uso inteligente de benefícios flexíveis e do seguro de saúde é uma das ferramentas mais eficazes para

promover esta visão”, sendo que a SABSEG recomenda a “existência de benefícios flexíveis alinhados com sustentabilidade. Incentivar, através de subsídios ou parcerias, o uso de transportes públicos, bicicletas ou soluções de mobilidade elétrica que reduzem a pegada de carbono, mas que também promovem a saúde física e mental”, são algumas das ferramentas elencadas.

Sem esquecer a criação de programas de apoio à parentalidade, como os subsídios para creches, ou horários flexíveis promovendo o equilíbrio entre a vida profissional e pessoal. Além de se oferecer dias de trabalho remoto que reduzem deslocações e ajudam a criar um ritmo de trabalho mais saudável e sustentável.

E assegurar que os colaboradores tenham acesso a um seguro de saúde abrangente incluindo a cobertura de saúde mental e programas de prevenção. Até porque a “OMS estima que cada dólar investido em saúde mental gera um retorno de 4 dólares em produtividade”.

A gestora da SABSEG lembrou que a seguradora acredita “que uma força de trabalho saudável e motivada é mais produtiva”, e remata que “colaboradores com acesso a benefícios personalizados e cuidados de saúde adequados faltam menos, têm mais foco e sentem-se mais valorizados”. Voltando à interligação entre saúde do planeta e das pessoas, concluiu que “os colaboradores, quando percebem que a organização se preocupa genuinamente com o seu bem-estar e o futuro do planeta, criam uma ligação emocional mais forte com a empresa e com os restantes colegas de trabalho. Isto resulta em maior retenção de talentos, menos rotatividade e melhores resultados”. **F**

Filipa Almeida fez um *pitch* com o tema “Saúde e benefícios flexíveis” durante o InNova Talks, uma parceria entre a Nova School of Business & Economics, a *Forbes Portugal* e o *Jornal Económico*.





OBJETO DE DESEJO

Boas energias

Fundamentado no princípio filosófico “O que negas, subjuga-te. O que aceitas, transforma te”, o livro promete ajudar os leitores a lidarem com os maiores desafios da vida, assegurando a compreensão do passado e do presente, a aprenderem a superar os seus medos, a aceitar e a tratar das suas feridas emocionais. Tudo isto através de 22 métodos, testados e comprovados, que ajudam a encontrar a raiz dos problemas, ensinando a diagnosticá-los, a ultrapassá-los e a preveni-los.

Natacha Calestrémé é Jornalista, terapeuta e escritora e deu-se a conhecer graças aos seus *workshops* sobre libertação de energias do passado. Especializada na área da saúde e meio ambiente, começou a colocar em prática técnicas holísticas que aprendeu, e desde então começou a ensinar e compartilhar tudo o que lhe permitiu transformar-se.

Uma vida leve, saudável e feliz com *A Chave da Tua Energia*, o seu novo melhor companheiro. Esta é uma edição Crisântemo, chancela de desenvolvimento pessoal da Guerra e Paz Editores.

ALEXANDRA SILVEIRA



LIDERANDO INVESTIMENTOS DE IMPACTO

┌ CAPITAL ┐

┌ ENERGY ┐

┌ MEDIA ┐

emeraldgroup-inc.com

Rua Marechal Brós Tito, Edifício
Escom, 9.º andar, Sala B, Kinaxixe,
Luanda – Angola

info@emeraldgroup-inc.com

707A, Al Fattan Currency Tower 2,
Dubai International Financial
Centre (DIFC), Dubai, UAE.



QUINTA DO PARAL

WWW.QUINTADOPARAL.COM

Our Land,
Our Soul.

Be responsible. Drink with moderation.



THE LEADING HOTELS
OF THE WORLD®



@quintadoparal



@quintadoparal_portugal

