



XII | In | Jornal de Negócios | Quinta-Feira, 29 de Março de 2012

Empreendedor

HopeCare Cuidados à distância

José Paulo Carvalho, Pedro Ferreira e Simão Calado podiam ter resumido a sua ideia de negócio ao projecto académico que o MBA lhes pedia, mas fizeram outra opção. Dois anos depois, está criada a plataforma capaz de monitorizar sinais vitais à distância e de promover produtos de teleassistência junto de várias instituições.

Bruno Simão



ANA PIMENTEL

■ ■ ■ Parecem brin-
 quedos, mas sal-
 vam vidas. Os produtos comerciali-
 zados pela HopeCare prometem ser
 de fácil utilização, dar respostas ime-
 diatas e tranquilizar quem vive sozi-
 nho ou os seus cuidadores. A ideia
 de montar o projecto de teleassisten-
 cência e monitorização de sinais vi-
 tais nasceu durante um Executive
 MBA da Aese – Escola de Negócios,
 em Fevereiro de 2010.

José Paulo Carvalho, Pedro Fer-
 reira e Simão Calado não se conhe-
 ciam até frequentarem o mesmo
 curso. Na cadeira de Novas Aventure-
 ras Empresariais (NAVES) junta-
 ram-se para elaborar aquele que se-
 ria o projecto académico da disciplina
 e que acabou por mudar o rumo
 das suas vidas. Actualmente, José
 Paulo Carvalho dedica-se a 100% à
 HopeCare, que conta com cinco co-
 laboradores. Pedro Ferreira man-
 tém o seu emprego por conta de ou-
 trem e Simão Calado divide-se en-
 tre o projecto e a Fundação Inatel.

No futuro, pretende dedicar-se ex-
 clusivamente à empresa, que tem
 apenas três meses de vida.

Os três promotores fazem parte
 do corpo de acionistas da empresa,
 porque afirmam que, para captar in-
 vestimento, é preciso que os investi-
 dores saibam o quanto acreditam no
 projecto. O projecto começou com
 um investimento inicial de 60 mil
 euros, já foi realizado um aumento
 de capital de 300 mil e, até ao final
 do ano, será concretizado outro de
 400 mil euros.

A empresa foi lançada em Janei-
 ro e é uma sociedade anónima da
 qual fazem parte os três promoto-
 res, o fundo de capital de risco da
 Aese, “Naves”, e três “business an-
 gels”. “Acho que o sucesso das em-
 presas tem a ver com o seu grupo ac-
 cionista, que deve trazer valor à em-
 presa, estar de acordo com aquilo
 que é a estratégia futura, e ter consci-
 ciência de que o seu investimento é
 sempre a médio/longo prazo.”, diz
 José Paulo Carvalho.

AHopeCare é uma plataforma
 que liga pessoas a sistemas de infor-

mação e que ajuda a cuidar da sua
 saúde. “Estamos a falar de moni-
 torizar sinais vitais, recolher informa-
 ção e de termos cuidadores ou pres-
 critores que possam actuar em con-
 formidade com a informação que re-
 colhem”, explica.

“É possível que um utente de
 Bragança faça um electrocardiogra-
 ma ‘on-line’ e um médico de Lisboa
 lhe responda em cinco minutos, ten-
 do em conta os resultados do exame.
 Desta forma, é possível evitar que as
 pessoas se desloquem a uma consul-
 ta real, podendo ter estes dados em
 sua casa, na nossa plataforma, que
 são conduzidos ao seu cuidador”,
 acrescenta o empreendedor.

Parcerias com instituições sociais

“Nós não vamos ao consumidor fi-
 nal vender o produto. Entre nós e os
 utilizadores finais, existem os pres-
 critores ou cuidadores que utilizam
 a nossa plataforma, como as institui-
 ções sociais. Nós cedemos a tecnolo-
 gia, gerimos a informação e a insti-
 tuição faz a prestação do cuidado”,
 explica José Paulo Carvalho.

A nível de electrocardiogramas,
 por exemplo, os promotores decidi-
 ram trabalhar com cardiologistas,
 que depois prescrevem a utilização
 deste serviço aos seus pacientes.
 “Em termos de utilizadores, o gran-
 de ‘boom’ tem sido nos produtos de
 teleassistência, fruto das últimas no-
 tícias dos idosos isolados. Já deve-
 mos ter 60 pessoas ligadas à plata-
 forma”, conta José Paulo Carvalho.

As instituições sociais podem
 usufruir do projecto de teleassistên-
 cência de duas formas: colocando os
 produtos em casa dos idosos, permi-
 tindo que estes pressionem o alar-
 me quando precisarem, ou utilizan-
 do-o para gerir as suas equipas de
 apoio ao domicílio.

“Quando um ajudante de acção
 directa vai a casa do idoso pode levar
 um equipamento que reconhece o
 sítio onde está, faz a gestão de tare-
 fas, sabe qual é o tempo de trabalho
 dessa pessoa e que trabalho realizou.
 O conceito não é só ceder equipamen-
 tos, também é dar às institui-
 ções uma mais-valia na gestão da in-
 formação”, diz o empreendedor.

BILHETE DE IDENTIDADE

Empresa HopeCare
Promotores José Carvalho,
 Pedro Ferreira e Simão Calado
Início de actividade Janeiro de
 2012
Área de actividade Telecuidado,
 monitorização remota de dados
 biológicos
Investimento Inicial 60 mil
 euros
Número de colaboradores 5
Sítio: www.hope-care.pt

Ninguém fica sozinho

Os produtos de
 teleassistência da
 HopeCare dão descanso
 às famílias, instituições e idosos
 ou adultos que vivam sozinhos e
 sofram de algum tipo de doença
 crónica, como Alzheimer.
 “Temos um produto que é um
 botão de alarme numa
 bracelete que, caso um idoso
 esteja a tomar banho e
 escorregue, por exemplo,
 carrega no botão, que comunica
 com o nosso ‘call-center’. Nós,
 por voz, conseguimos falar com
 ele e verificar se precisa de
 socorro. Esta é a versão base”,
 explica José Paulo Carvalho.
 A HopeCare comercializa outro
 aparelho, mais orientado para
 pessoas com Alzheimer, que
 parece um relógio, tem um
 botão de alarme, telemóvel e
 GPS e no qual é possível
 determinar uma zona de
 segurança. Caso a pessoa saia
 desse raio, o familiar recebe
 uma chamada a informar,
 podendo ligar para o pulso do
 doente e falar com ele
 directamente. Consegue ver,
 também, através da plataforma,
 onde é que ele se encontra.
 Outro produto tem a ver com a
 telemedicina e dá para qualquer
 pessoa verificar a sua tensão
 arterial, por exemplo, sendo
 que os dados são recolhidos
 automaticamente e enviados
 para a plataforma da empresa.