

Distrito Healthtech Report 2022



clique nas retrancas para voltar ao sumário

Sumário

clique aqui para voltar a capa

clique nos títulos para ir direto ao capítulo escolhido

| | |
|----|-------------------------------|
| 3 | Metodologia |
| 5 | Introdução |
| 14 | Ecossistema |
| 25 | Panorama Internacional |
| 30 | Investimento |
| 42 | Tendências |
| 51 | Conclusão |

Metodologia de Mapeamento de Startups

As startups analisadas no relatório foram selecionadas a partir de um trabalho minucioso de pesquisa e consulta ao banco de dados proprietário do Distrito. Também foram realizadas consultas a bancos abertos e outras informações públicas.

Além disso, as startups foram examinadas individualmente para verificar adequação ao tema do relatório e aos critérios de seleção estabelecidos. São eles:

- **Ter a inovação no centro do negócio, seja na base tecnológica, no modelo de negócios ou na proposta de valor;**
- **Estar em atividade no momento da realização do estudo, medido pelo status do site e atividade em redes sociais;**
- **Desempenhar atividade diretamente relacionada ao tema da publicação;**
- **Ter nacionalidade brasileira e operar atualmente no Brasil.**

- **O trabalho de definição das categorias foi baseado em análise da literatura relevante e das classificações utilizadas amplamente no mercado, no Brasil e no mundo. A definição da categoria a que pertence cada startup foi feita por nossa equipe, e, quando uma startup opera em mais de uma categoria, a situamos na qual interpretamos como sua atividade principal ou de maior visibilidade.**

Por fim, o trabalho de pesquisa acerca do ecossistema de startups passa pela definição do conceito de startup. Portanto, não consideramos startups as empresas que possuem como característica principal serem:

- **Software Houses (desenvolvimento de software sob demanda);**
- **Consultorias; ou**
- **Agências de marketing, publicidade e design.**

Por que 1023 healthtechs?

Quando fazemos mapeamentos de startups de diferentes tecnologias, setores e regiões do Brasil, usamos bases de dados em que, muitas vezes, constam números diferentes dos nossos. Isso não se deve a uma deficiência no nosso processo de coleta de informações ou na dos demais players que fazem levantamentos desse tipo, mas sim a diferentes critérios e metodologias adotadas por ambos os lados. De modo a garantir coerência, temos uma preocupação explícita em trazer apenas aquilo que conferimos individualmente e que se enquadra nos critérios de seleção do estudo.

Isso significa remover startups que não sejam do Brasil, que não tenham sinais de atividade, site, ou que não passaram do estágio inicial de ideação - startups que se enquadram nessas descrições muitas vezes representam a maior parte das presentes em outros bancos de dados. Evitamos igualmente trazer aquelas empresas que, apesar de possuírem uma base tecnológica ou foco na inovação em alguma capacidade, têm um longo histórico como empreendimentos tradicionais.

Por fim, de maneira a trazer mais acurácia para nossa análise, lançamos um cadastro especial destinado às startups que desejam figurar nos estudos do Distrito, de acordo com a categorização estabelecida por nosso time de pesquisa. Reconhecemos que existe certa subjetividade nos critérios relatados acima, porém entendemos que a forma como filtramos as informações nos permite trazer o maior valor possível ao leitor final.

Estamos sempre abertos a discutir nossa metodologia e processos! Prezamos pela composição e análise dessas informações e estamos sempre abertos a ouvir sugestões em conteudo@distrito.me. Qualquer founder que deseje retirar sua startup de nosso cadastro e dos estudos, basta contactar-nos no endereço acima que faremos a remoção.

INTRODUÇÃO

Como dito no artigo 25 da Declaração Universal dos Direitos Humanos, “Todo ser humano tem direito a um padrão de vida capaz de assegurar a si e a sua família saúde e bem estar, inclusive alimentação, vestuário, habitação, cuidados médicos e os serviços sociais indispensáveis [...]”. No Brasil, isso não é diferente, “A Constituição da República de 1988 alega que a saúde é um direito de todos e por isso implementou o Sistema Único de Saúde (SUS) que se tornou referência ao redor do mundo”.

O SUS tem como propósito promover a justiça social e garantir o acesso à saúde, onde o atendimento a todos os indivíduos é gratuito e obrigatório. A saúde no Brasil se destaca em avanços como a descentralização, a municipalização de ações e serviços, a melhoria e a ampliação da atenção à saúde, o fomento à vigilância em saúde e sanitária e o controle social com a atuação dos conselhos de saúde.

A Organização Pan-Americana da Saúde (OPAS/OMS) reconhece o sistema de saúde brasileiro como sendo um dos maiores, com acesso universal a

serviços e ações de saúde. Atualmente, o fortalecimento do SUS é uma prioridade para a Administração Pública que quer seguir o rumo para o alcance dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS). O ODS 3: “Saúde e Bem-Estar” fala explicitamente sobre “assegurar o acesso universal aos serviços de saúde sexual e reprodutiva” (3.7) e “atingir a cobertura universal de saúde” (3.8); como é de competência do SUS em sua concepção.

Mesmo o SUS sendo um modelo de saúde referência, a prática acaba sendo diferente. De acordo com o novo Índice de Medicina Personalizada da América Latina, divulgado em 2021, dados de terceiros foram usados para dar pontuações de 0 a 100 em cada um dos múltiplos indicadores agrupados em quatro categorias: informações sobre saúde, serviços de saúde, tecnologias personalizadas e contexto político.

No estudo, para montar o índice, foram avaliados os sistemas de saúde de 10 países, sendo eles Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, Equador, México, Panamá, Peru e Uruguai, para

avaliar o nível de digitalização da saúde em busca de uma medicina personalizada, com o intuito de reduzir o desperdício em saúde e construir sistemas de atendimento médico para além de prevenir e tratar os indivíduos.

O Brasil representou o primeiro lugar no direito dos pacientes de ter acesso aos dados das instituições de saúde para possibilitar a procura por um atendimento com mais qualidade, e também lidera o ranking de investimento em pesquisa e desenvolvimento. Por outro lado, o índice demonstra uma alta desconfiança do paciente brasileiro. Além disso, quanto a tecnologias personalizadas como de doenças genéticas, telemedicina e dispositivos de saúde conectados, o país se encontra na nona posição. A média dos resultados do índice deixa o Brasil em sétimo no ranking da América Latina, ficando na frente apenas dos sistemas de saúde do Equador, Peru e Panamá.

Portanto, a despeito dos avanços nas redes de saúde pública e privada, ainda há uma série de obstáculos a serem superados para a realização plena da Carta

de Direitos Humanos e da Constituição Brasileira. Como parte do esforço de transformação e desenvolvimento da saúde, observamos o papel das healthtechs como agentes transformadores e apoiadores de governos e instituições públicas na descoberta de soluções mais eficientes para problemas específicos no sistema de saúde, evitando grandes perdas financeiras concentradas no setor público e estimulando a atuação de diferentes talentos na área.

Healthtechs e a Saúde Pública

O empreendedorismo tech no setor de saúde é um dos mais observados, tanto pelo mercado privado como pelo poder público. O tema “saúde”, assim como a educação e o setor financeiro, representa um setor que vem sendo impulsionado a se desenvolver e reinventar cada vez mais rápido, especialmente por conta da crise pandêmica que vem assolando o país desde 2020.

Mesmo dentro do próprio SUS, já é possível ver a inovação e tecnologia sendo aliada da evolução do sistema, como por exemplo o Conectsus, uma plataforma entre o cidadão e o SUS que está cada vez mais melhorando sua experiência para o consumidor, como uma forma de facilitar o acesso à informação de serviços de saúde disponíveis e organizar as demandas dos indivíduos.

Olhando para essa inovação dentro das esferas pública e privada, é interessante avaliar em quais pontos as healthtechs podem atuar dentro das necessidades da saúde pública, já que essa temática é de extrema relevância para os dois campos. Ao analisar nossa base, foi possível observar que as healthtechs podem apoiar os entes governamentais de saúde em alguns pontos:

Otimização de processo: Através do uso de IA e outras tecnologias, algumas soluções focam em melhorar a experiência do paciente e agilizar processos de gestão. Especialmente olhando para a característica de descentralização de nosso sistema de saúde.

Um bom exemplo prático é a Ti.Saúde, que oferece uma plataforma clínica para o atendimento e relacionamento com pacientes, com o intuito de gerar mais eficiência e transparência no processo de agendamento e atendimento médico e expandir o acesso à saúde para a população brasileira. Através de suas funcionalidades e planos, a healthtech foca, além da gestão de processos e pessoas, na telemedicina e no prontuário eletrônico.

Transparência e Segurança de dados pessoais: Pensando ainda em processo, destacaram-se soluções que visam organizar as demandas e documentos oficiais, como laudos, atestados e prontuários, para o médico e preocupam-se em monitorar dados pessoais ou financeiros e assegurá-los em sistemas e plataformas.

Como exemplo prático temos a Beetouch, startup que desenvolve tecnologia de avaliação psicológica em ambiente de trabalho para empresas. Com o objetivo de cuidar da saúde mental e bem-estar de profissionais, a healthtech cria softwares, redes sociais e aplicativos móveis customizados na área da saúde que oferece avaliações psicológicas e apoia o psicólogo na elaboração de laudos em diversas áreas. Além disso, mapeia indicadores de risco comportamentais e biológicos para a saúde focando em melhorar a tomada de decisões.

Healthtechs e a Saúde Pública

Expansão de pesquisa e aceitação de mercado para produtos e serviços não-convencionais: Especialmente com as novas necessidades trazidas pela pandemia, foi possível quebrar alguns entraves que chegavam a ser culturais para seguir oferecendo melhores condições de saúde, mesmo em meio aos meses de isolamento social. Um exemplo disso é o desenvolvimento da telemedicina, que antes era vista com maus olhos por médicos e pela legislação, por distanciar o paciente do médico e precarizar a consulta, porém, hoje se apresenta como uma das principais tendências em várias frentes da medicina.

Nessa mesma lógica, alguns produtos passaram a ser melhor estudados e disseminados, como o uso de canabinóides para o tratamento de algumas doenças, como a ansiedade, que são estudos classicamente pouco olhados pela saúde pública, por entraves culturais e legislativos. Um caso prático desse exemplo é a Biocase que foca em pesquisa e inovação para o uso de produtos medicinais à base de CBD de forma segura e garantindo qualidade. Hoje a empresa está desenvolvendo patentes para registro internacional de Enteógenos Medicinais.

Investimento em pesquisa e desenvolvimento: Algumas healthtechs estão inovando em produtos de forma mais rápida e mais acessível do que a administração pública conseguiria, especialmente sob uma perspectiva de disponibilidade para lidar com o risco financeiro em algo que não garanta a entrega do valor público buscado.

Nesse ponto, vale ressaltar que por volta de 90% das pesquisas e desenvolvimento científico em saúde são feitas por instituições públicas (USP, 2019), como universidades federais e estaduais, de acordo com a revista Science, sendo as principais: USP, Unicamp e UFRJ. O grande entrave em relação a isso são os baixos salários desses pesquisadores, dificuldade em conseguir financiamento público e, conseqüentemente, pesquisadores que não são focados integralmente na pesquisa.

Como exemplo prático temos a Celluris, pioneira no Brasil para revolucionar o tratamento de câncer por meio do desenvolvimento de tratamentos personalizados e implementação de imunoterapia, na terapia de células CAR-T, ou terapia do receptor de antígeno quimérico de células. Descobriu-se que essa técnica usa as células do próprio paciente que passam a reconhecer o tumor como um alvo a ser combatido.

Panorama global da inovação na saúde

A saúde costuma estar entre as prioridades da maioria dos indivíduos, logo, tanto os governos, quanto organizações privadas se dedicam a explorar esse ambiente. Além disso, a inovação no setor também ganhou atenção na última década graças aos acontecimentos de escala global e potenciais de mercado.

Um reflexo dessa realidade é o fato de a indústria farmacêutica estar entre as dez com maiores receitas no mundo, cerca de US\$ 1.112,6 bilhões em 2020, enquanto que do lado da administração pública, vemos que os governos também aumentaram gastos com saúde nos últimos anos. De acordo com a OMS (Organização Mundial da Saúde) os gastos voltados ao setor dobraram entre 2000 e 2019, atingindo 9,8% do produto interno bruto global.

Aproximadamente 80% desses gastos ocorreram em países desenvolvidos. Nesses países, cerca de 70% dos gastos são provenientes do próprio orçamento público. Nos países de baixa renda, por outro lado, 44% é oriundo de custos privados, ou seja, do próprio bolso do paciente.

Quanto ao mercado de startups efetivamente, o financiamento voltado à inovação no setor de saúde atingiu níveis completamente fora do estimado por estatísticas anteriores à pandemia. Além disso, as aquisições aumentaram 50% e mais de vinte startups realizaram IPOs. Os principais mercados afetados foram dos Estados Unidos, Inglaterra, Índia e China.

Quadro panorâmico da saúde no Brasil

Taxa de mortalidade infantil

13,3/1000

esse dado **aumentou** desde 2020

Insegurança alimentar

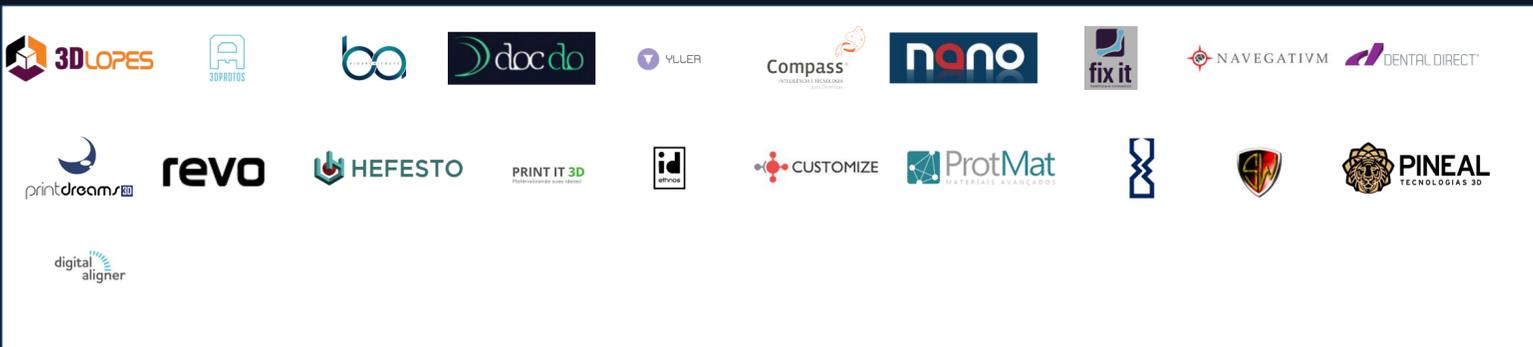
58,7%

esse dado **aumentou** 7,2% desde 2020

Expectativa de depressão e ansiedade

aumentou 25% desde 2020

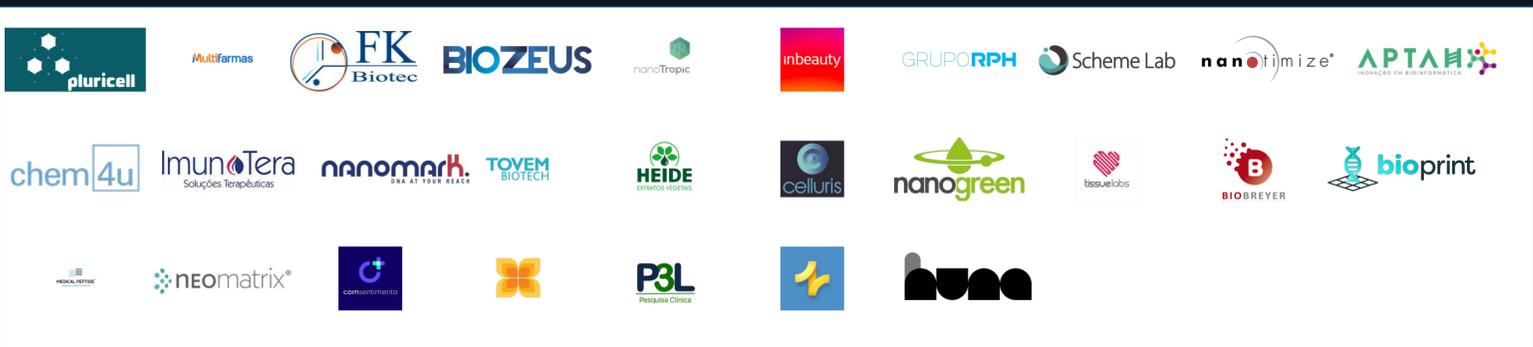
Próteses & Orteses



Redes de clínicas



P&D



Infraestrutura



Acesso à Saúde



Cannabis



Gestão e PEP



Medical Devices



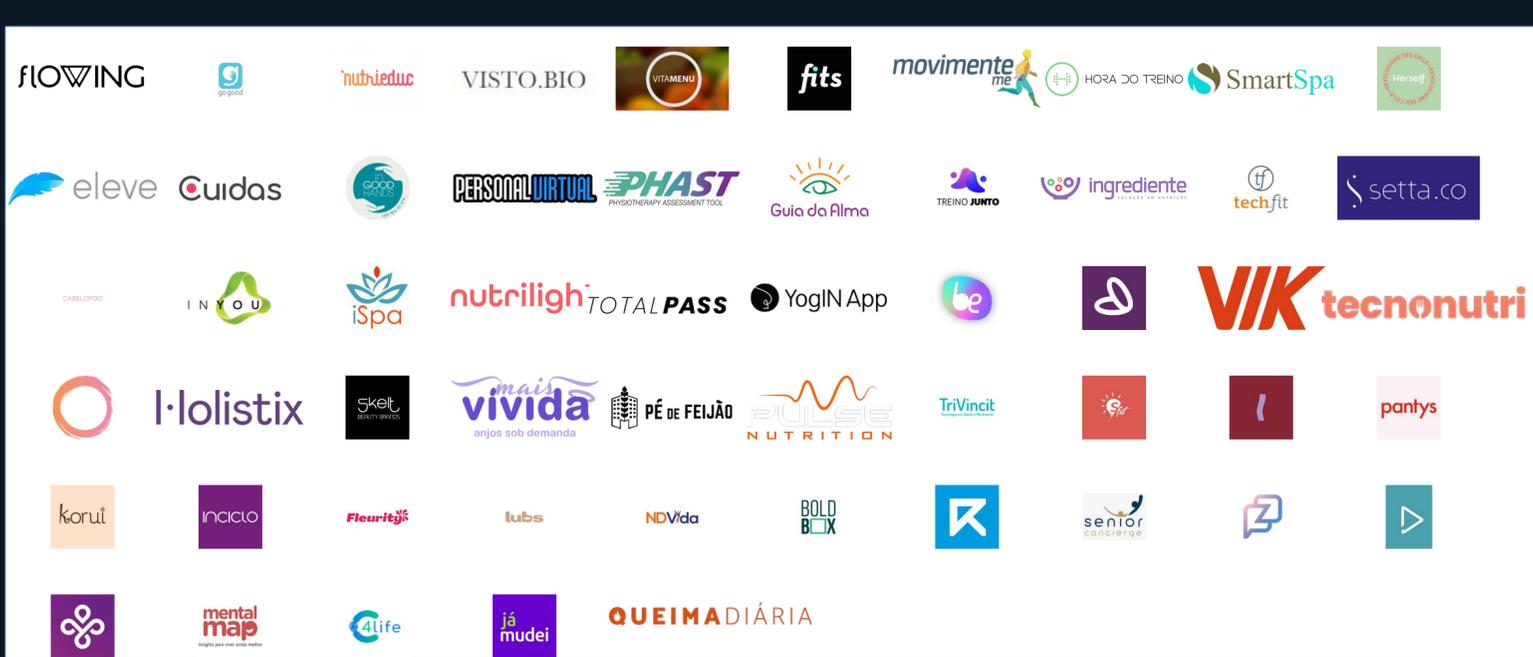
Engajamento do Paciente



AI & Big Data



Fitness & Bem-Estar



Diagnóstico



Farmacêutica



Telemedicina



ECOSSISTEMA

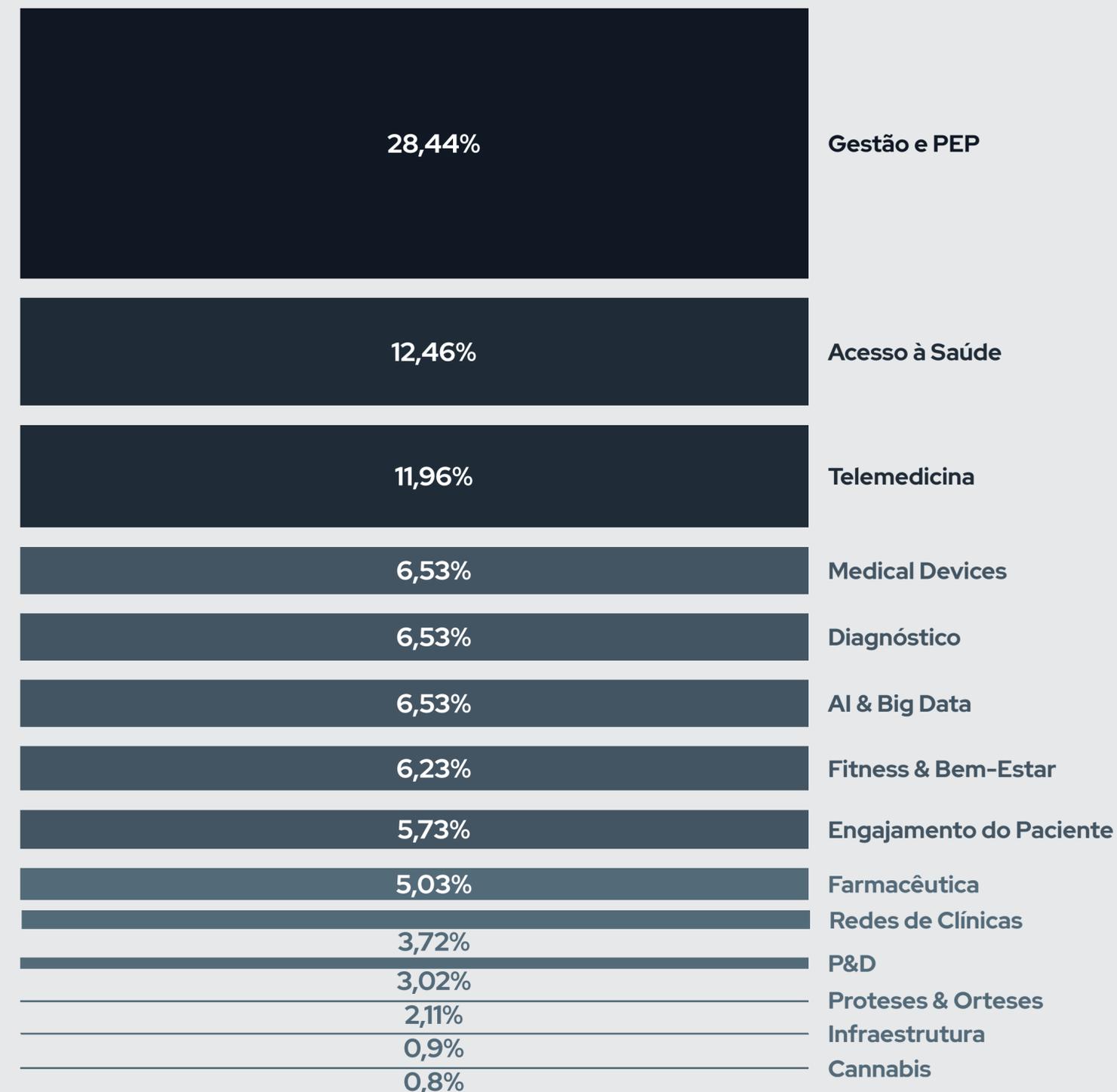
Gestão e PEP permanece como a categoria com maior número de healthtechs

Startups que oferecem soluções focadas na otimização da gestão de clínicas, hospitais e laboratórios representam 28,44% das empresas de tecnologia dedicadas à saúde. Em comparação com o período pré-pandemia, a categoria aumentou sua participação, que à época era de 27,75%.

Em seguida, as duas outras categorias que possuem uma proporção acima de 10% são as de Acesso à Saúde e Telemedicina com 12,46% e 11,96%, respectivamente. É de se imaginar que a pandemia tenha impactado fortemente a categoria de Telemedicina, contudo quando se realiza um recorte para a distribuição de empresas fundadas antes de 2020 é possível observar que a categoria na realidade apresentou uma pequena diminuição em sua porcentagem, que era de 12,38%.

Vale apontar que esse fato não possibilita a análise dos efeitos da pandemia por completo, para isso é necessário a utilização dos dados de investimento distribuídos por categoria, que serão apresentados mais à frente.

Startups por categoria



Startups por subcategoria



Desde 2016 foram fundadas mais de 60% das healthtechs

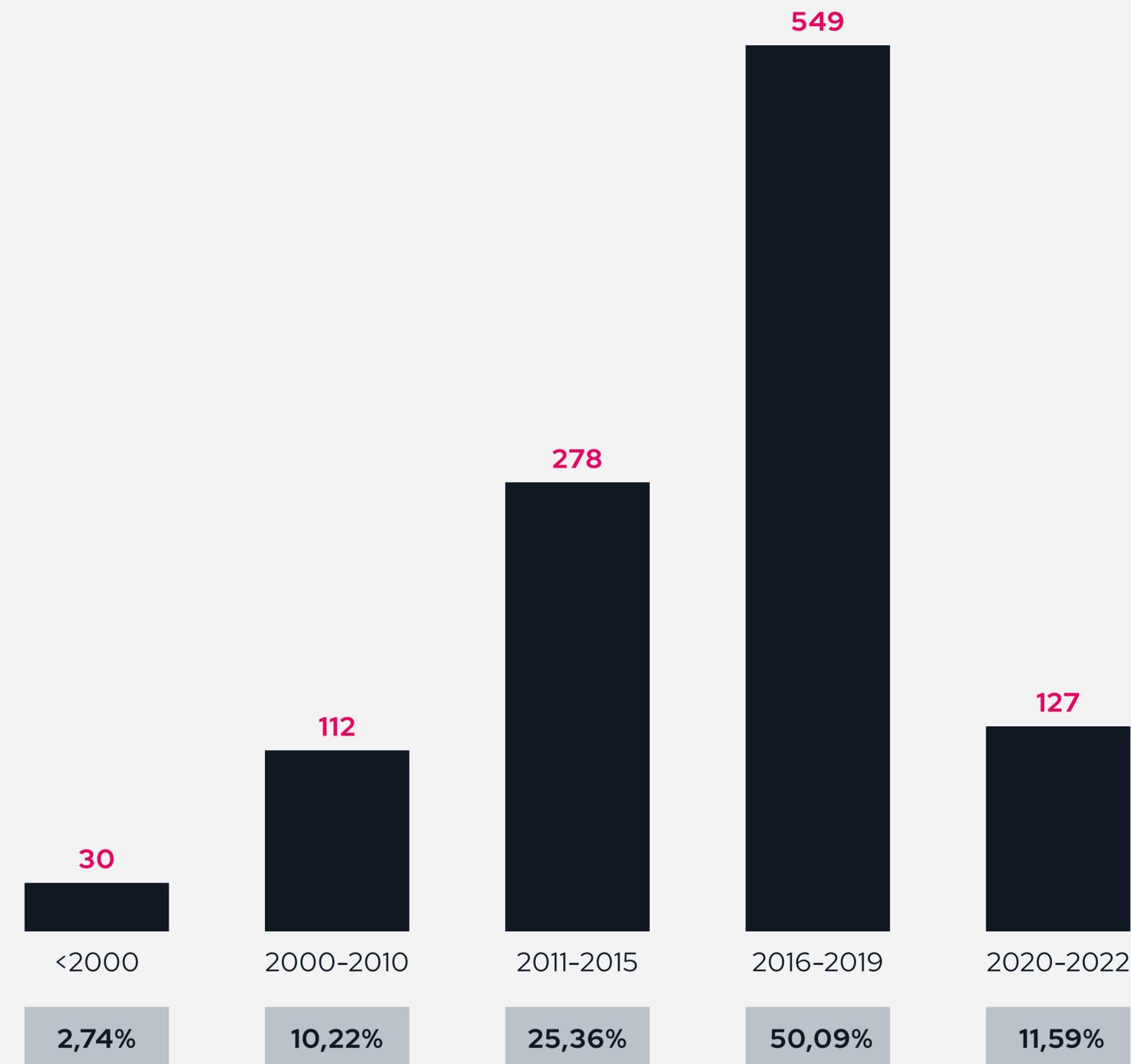
Isso demonstra que muitas healthtechs ainda são muito novas e isso significa que ainda há um grande espaço para desenvolvimento de seus produtos e abordagens de mercado. Além disso, a pandemia causou o surgimento de novas possibilidades de atuação no setor de saúde, esse fato pode ser corroborado pelos avanços legislativos - proposta (PL 1998/20) que está em tramitação no senado - e o aumento dos investimentos na categoria de telemedicina, por exemplo.

Analisando os outros setores, identifica-se uma desaceleração no número de startups sendo fundadas, porém por conta das circunstâncias impostas pela COVID-19 neste setor, a expectativa é que ocorra o contrário e que os números de soluções das healthtechs aumentem.

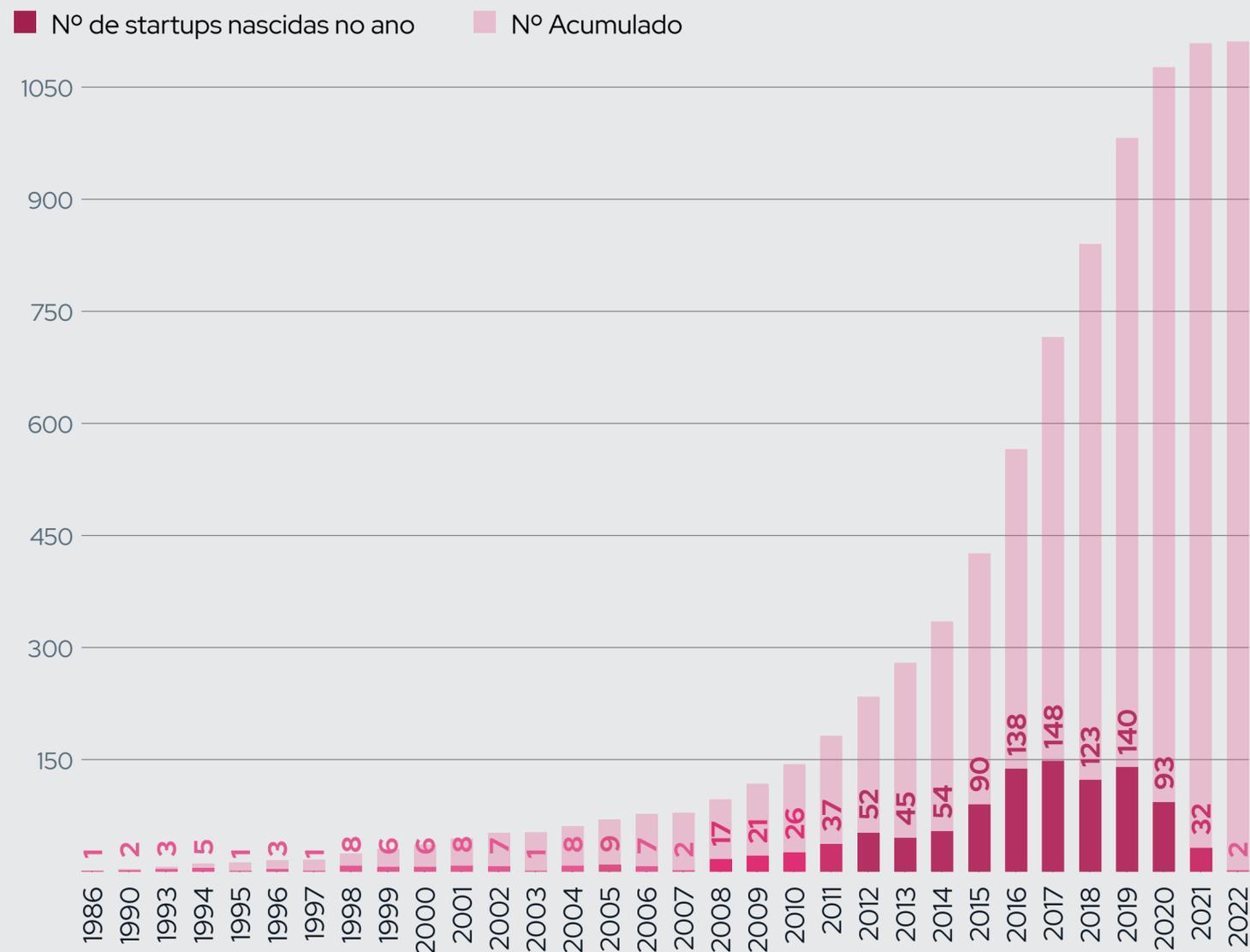
Por último, é válido ressaltar que ao observar os anos mais recentes, o número de startups ainda pode estar distante da realidade, pois conforme novas empresas são criadas é necessário um certo tempo para que as marcas e soluções sejam reconhecidas no mercado e assim identificadas.

Observando os outros setores, verificou-se grande crescimento no número de startups na área de saúde no período de 2014-2018. Porém, o período de 2016-2019, mostra que grande parte dessas empresas foram criadas nesse intervalo.

Ano de Fundação das Healthtechs

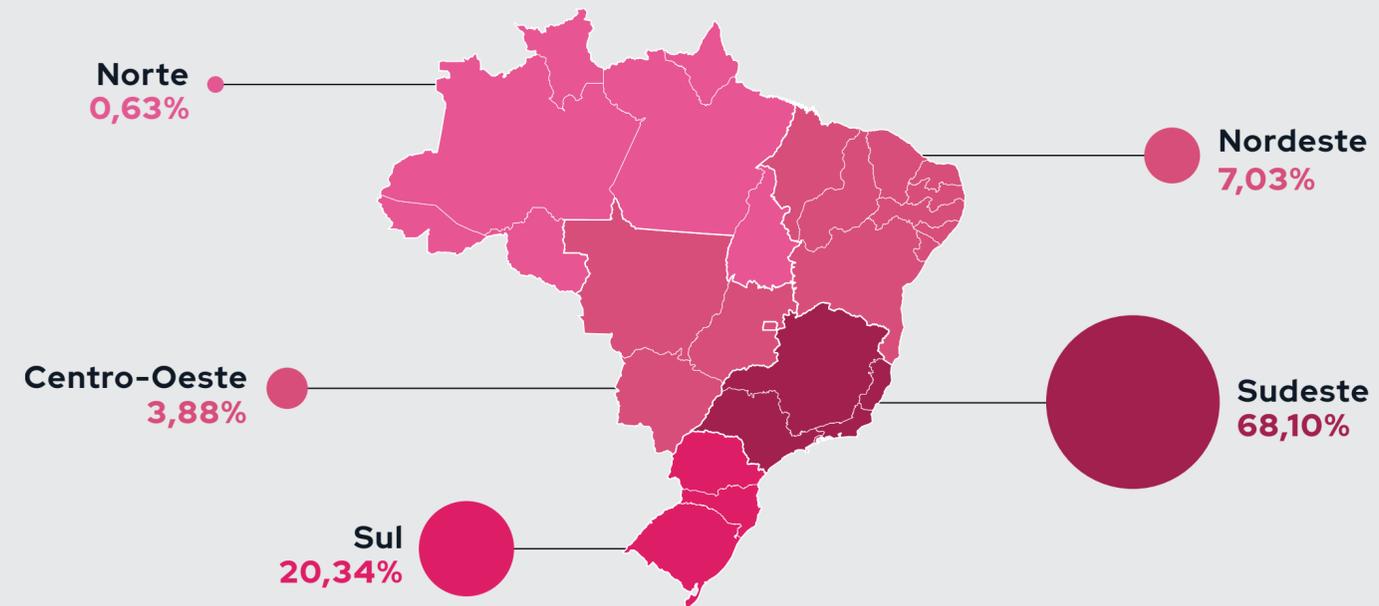


Evolução do número de healthtechs ano a ano

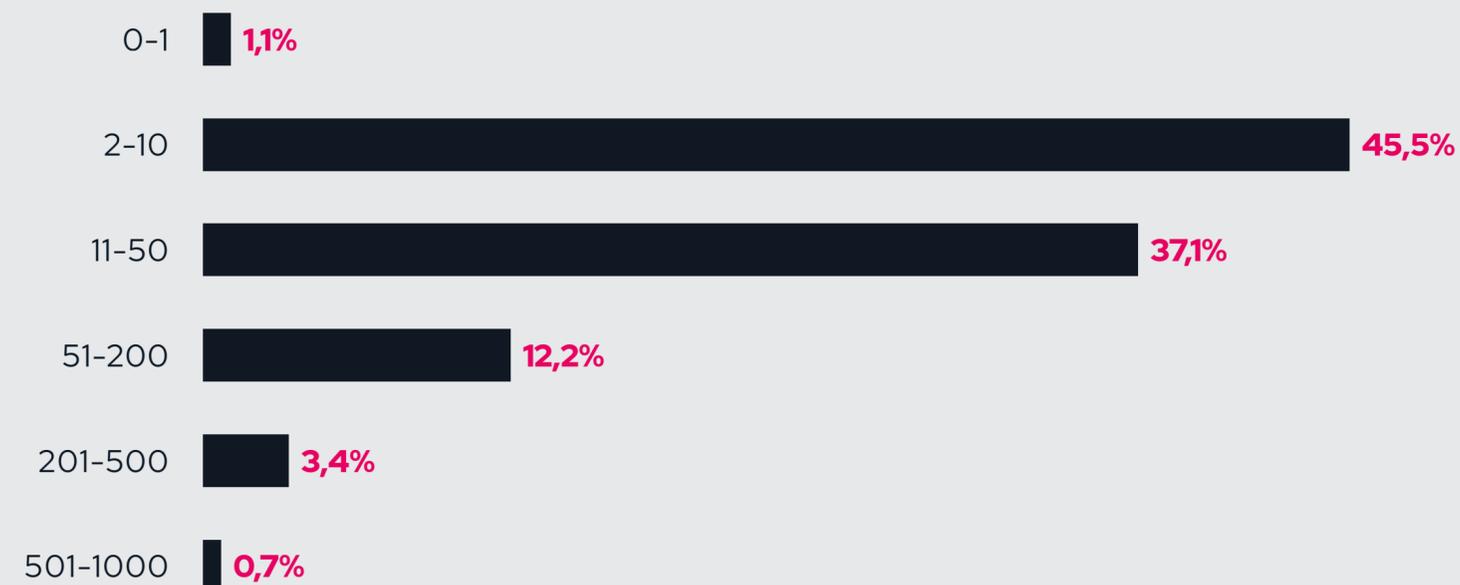


O número de startups é menor do que o apresentado no início do report pois existem startups em nossa base de dados que não possuem o ano de fundação e, conseqüentemente, não foram incluídas no gráfico.

Distribuição Geográfica



Startups divididas por número de funcionários



Saúde mais acessível para quem precisa



Fundação 2019

Categoria Medical Devices

Sede São Paulo, São Paulo



RODRIGO DA SILVA
Founder & CEO at Suprevida

Definida como uma plataforma de saúde que oferece serviços, produtos e conteúdos para a população brasileira por meio de um hub de transações e interações O2O, a Suprevida utiliza a tecnologia para reduzir distâncias e custos no processo de compra de produtos médicos.

Nos conte um pouco sobre o começo da SupreVida. Quais foram as maiores dificuldades encontradas e como foram solucionadas?

A Suprevida nasceu de uma percepção de que as pessoas que estão passando por momentos desafiadores de saúde não tem um bom nível de atenção em casa quando estão em autocuidado ou sendo cuidadas pela família. As maiores carências são informação sobre sua condição, acesso a profissionais e acesso a produtos médicos especiais quando não são disponíveis em drogarias.

A Suprevida nasceu solucionando essas questões através de uma entrega de conteúdo gratuito. Sendo uma plataforma de oferta de serviços profissionais e conectando fornecedores hospitalares desses produtos na venda para o consumidor. Logo fomos surpreendidos positivamente ao atender também empresas do setor de saúde de todos os portes que passaram a comprar na Suprevida pela força do estoque disponibilizado por sua rede de fornecedores, facilidade de fechamento e logística eficiente.

Com isso ampliamos nosso foco para tratar das ineficiências transacionais do setor saúde e temos desenvolvido nossas atividades dessa linha.

A maior dificuldade inicial foi a aderência a uma ideia que transforma os modelos de comercialização de um setor muito tradicional e específico. Ouvi de muitas pessoas que não fazia sentido, não daria certo, não teria escala, etc... Por outro lado, recebi também muitos incentivos, apoio e ajuda. Nossa força vem do nosso principal valor que é a compaixão, todos que percebem a dor do mercado e seu reflexo nas pessoas que mais precisam compartilharam e compartilham dessa motivação de impactar exponencialmente um segmento de forte relevância social. Essa é nossa força e nosso farol.

Concretamente, fomos sempre buscando entender as barreiras de crescimento, aprendendo com o que não deu certo, celebrando o que deu e com isso melhorando um pouco a cada dia, criando o que hoje são diferenciais muito consolidados de aderência ao segmento e a dor que estamos tratando.

A SupreVida começou sua atuação em 2019, porém no ano seguinte todos fomos surpreendidos pela pandemia da COVID-19. Quais foram os maiores impactos que vocês sentiram nesse período?

Eu uso uma metáfora que explica bem o que aconteceu com a Suprevida.

Vimos uma onda que estava vindo, construímos uma boa prancha para surfar nela e de repente veio o tsunami. A onda é a digitalização da cadeia de fornecimento de produtos para saúde e o tsunami foi a COVID.

Nesse momento tivemos um aumento muito grande de demanda, porém uma série de dificuldades operacionais, pois tanto a Suprevida precisava continuar rodando com o lockdown, quanto nossos fornecedores também tiveram que lidar com dificuldades com seus times e o estrangulamento das cadeias de suprimento.

Nos desdobramos para manter a assistência aos dois lados, usuários e fornecedores, mas foi um período também de bastante crescimento que validou definitivamente nossa tese.



Saúde mais acessível para quem precisa



Fundação 2019

Categoria Medical Devices

Sede São Paulo, São Paulo



RODRIGO DA SILVA
Founder & CEO at Suprevida

Definida como uma plataforma de saúde que oferece serviços, produtos e conteúdos para a população brasileira por meio de um hub de transações e interações O2O, a Suprevida utiliza a tecnologia para reduzir distâncias e custos no processo de compra de produtos médicos.

Em 2021, vocês iniciaram o programa de créditos, o Clube SupreVida. De onde surgiu a ideia para essa iniciativa? Já é possível detectar os impactos sociais proporcionados pelo clube? Quais são eles?

Já tínhamos no nosso roadmap o plano de criar cashback no modelo tradicional, o pontapé mesmo veio de um estímulo adicional de nosso time de atendimento ao comprador.

Algumas pessoas nos contatavam reportando que tinham a necessidade, mas o valor desses produtos especiais era inacessível para elas. Ficamos pensando como poderíamos ajudar, além do conteúdo e plataforma gratuita de profissionais, daí nasceu a ideia de juntar cashback com crowdfunding no que chamamos de Cashback Colaborativo.

No clube Suprevida, além das compras gerarem créditos como nos programas tradicionais, as pessoas também podem se inscrever mesmo sem comprar nada e gerar um link de indicação. Ao divulgarem e outras pessoas se inscreverem e comprarem, elas passam a acumular créditos para terem acesso aos produtos que necessitam.

No final de 2021, a SupreVida recebeu a segunda parte de uma rodada de investimentos totalizando o valor de R\$ 4 milhões. Quais são os próximos movimentos da empresa?

Todos os dias estamos melhorando alguma coisa na nossa plataforma, nossos processos, atendimento, vendas, marketing etc.... Mas hoje já entendemos que temos um produto bastante redondo, uma abordagem que funciona e muita aderência de produto.

Desta forma, o desafio agora é reprodutibilidade para alcançar a exponencialidade. Sempre procuro olhar para onde a água corre e ir ajustando a Suprevida para estar adaptada ao mercado, mas ao meu ver agora não teremos mudanças radicais, seguiremos nos aperfeiçoando e buscaremos investimentos para alavancar nossos pontos fortes, deixando sempre uma porta e um olho abertos para o inusitado.

Visando o cenário macro do setor de saúde e healthtechs no Brasil e no mundo, quais são as maiores tendências que vocês enxergam na área?

Acreditamos no aprofundamento da digitalização, na telemetria, telemedicina, medicina baseada em evidências combinada com dados e no empoderamento das pessoas no acompanhamento e manutenção da própria saúde.

Esse contexto é extremamente favorável para empresas que combinam entendimento do segmento com capacidade de criar soluções para as inúmeras dores do setor saúde. Notadamente, as healthtechs que têm mais autonomia criativa e apoio de investidores são cada vez mais instruídas sobre o segmento.



Healthtechs e o mercado nacional

Mesmo após mais de dois anos, a pandemia do COVID-19 continua pressionando o sistema de saúde brasileiro. Apesar das enormes dificuldades, é certo que a crise foi o fator chave para o crescimento estratosférico da inovação no setor de saúde nacional.

Citamos frequentemente a ascensão da telemedicina durante a pandemia, pois graças a esse cenário houveram avanços regulatórios muito esperados quanto a validade desse tipo de serviço. Afinal, até 2020, a possibilidade de telemedicina direta médico-paciente não era permitida por lei. A situação extraordinária obrigou o governo a emitir um decreto temporário para permitir esse tipo de serviço.

Outra inovação oriunda da pandemia COVID-19, é a regulamentação das assinaturas médicas eletrônicas, introduzida pela Medida Provisória nº 983/2020, que possibilitou a emissão de prescrições eletrônicas para a compra de medicamentos controlados. Além dos benefícios diretos aos pacientes, a nova regulamentação também abriu um novo mercado para provedores de serviços

de internet, que agora veem vantagem em fornecer infraestrutura digital para certas regiões, o que ajuda a impulsionar todo o mercado de saúde digital.

Os desafios não residem apenas na esfera pública da saúde, as dificuldades de atores privados na prestação de serviços de saúde também vêm aumentando. Questões como otimização de processos hospitalares e um melhor acompanhamento durante a jornada do paciente vêm sendo abordadas por startups do mercado de gestão e PEP.

Algumas dessas ineficiências do mercado privado geraram pressões de custo associadas à cobertura obrigatória e ao aumento do número de ações judiciais relacionadas à saúde. Assim levando a um aumento dos custos dos seguros e a uma redução do número de beneficiários ao longo dos anos, aumentando a demanda por modelos alternativos de financiamento e acesso a serviços de saúde. Tais problemáticas se provaram um ambiente fértil para startups que atuam com modelos diferenciados de seguros de saúde e acesso a demandas médicas específicas.

Podemos ver esses movimentos acontecendo com mais frequência em mercados como o norte americano. A startup Joint Academy, que digitalizou algumas formas de terapia voltadas a condições musculoesqueléticas, já trata milhares de pacientes, principalmente na terceira idade.

O acréscimo da população da terceira idade no mapa populacional brasileiro já vem sendo pauta do mercado de saúde. A expectativa de vida no Brasil vem aumentando rapidamente. O envelhecimento da população provoca um aumento das doenças e necessidades relacionadas à idade. Como resultado, esse grupo impulsiona a demanda por consultas médicas, terapias, exames e cirurgias. Isso está colocando em questão o atual modelo de serviços de saúde, suas respectivas estruturas de financiamento e pagamento.

Telemedicina e Gestão & PEP em evolução

Unimed 

Fundação 1967

Categoria Operadora de planos de saúde

Sede São Paulo, São Paulo



GUSTAVO COMELI
Assessor de inovação

A Unimed é o maior sistema cooperativista na área da saúde em todo o mundo e também a maior rede de assistência médica do Brasil, presente em 84% do território nacional.

Como Telemedicina e Gestão & PEP agregam na resolução dos desafios de corporações como a Unimed?

Quanto a soluções de gestão e prontuários eletrônicos, vejo os processos atualmente sendo executados de uma forma majoritariamente analógica, seja em um consultório, clínica ou hospital. Muito cadastros, preenchimento de formulários, controle de pacientes, etc. Tudo ainda é muito dependente do papel.

O processo de digitalização e transformação digital dessas organizações começa por organizar os dados e informatizar toda a jornada do paciente. Quando pensamos nos desafios que essas startups trabalham, precisamos levar em conta todo o processo de como esse dado vai ser coletado, gerido e processado. Depois ainda precisamos de uma integração de forma que seja acessível para os profissionais visualizarem aquela informação de forma centralizada.

Quanto à telemedicina especificamente, é uma evolução. Havia uma barreira legal muito grande, com as demandas da pandemia isso foi quebrado, agora

o mercado já incorpora esse modelo de forma mais aberta.

Ao digitalizar essas consultas, você não só poupa tempo do paciente como também remove o tempo de deslocamento. Mas claro, esse modelo ainda é eficiente para todo tipo de consulta, é mais funcional quando falamos de consultas de retorno ou pré-atendimento. Durante o ápice da pandemia, por exemplo, se fazia o pré-atendimento online e caso fosse necessário se encaminhava para um hospital.

A pandemia acelerou o desenvolvimento do ecossistema de saúde, quais foram as principais mudanças que perdurarão mesmo após o fim do período?

Apesar do boom da pandemia no mercado, o setor de saúde do mundo todo já vem sendo acelerado a muito tempo. Para observarmos o desenvolvimento do mercado, basta olharmos para casos como o do Watson, um supercomputador da IBM focado em inteligência artificial, que é capaz de usar dados para auxiliar médicos no diagnóstico e tratamento ao revisar livros e datacenters de saúde ao redor do mundo.

Principalmente quando olhamos o cenário internacional, empresas como GE e Philips até retiraram sua presença de alguns mercados para direcionar mais esforços no setor de saúde. É um mercado que vem ganhando foco global, principalmente por conta de temas como qualidade de vida e longevidade.

Podemos dizer que uma das heranças mais claras da pandemia no setor é o investimento de grandes grupos na cadeia de saúde. Se viu uma demanda crescente por um mercado mais verticalizado onde todas as etapas da saúde estivessem adequadamente entrelaçadas. Isso é essencial, afinal é por meio de uma expansão do conhecimento sobre os processos em torno do paciente que novos padrões de mercado surgem.

Compreender a jornada do paciente desde o começo, além de atrelar toda a cadeia de cooperativas, médicos, laboratórios, hospitais e até mesmo varejo de fármacos é o diferencial que garante ganhos operacionais e inteligência de mercado a longo prazo.

Unindo process mining a grandes corporações

Unimed 

Fundação 1967

Categoria Operadora de planos de saúde

Sede São Paulo, São Paulo

Em 2022, a Unimed completa 55 anos de atuação, considerada a sexta maior operadora de saúde do país, a Unimed Nacional projeta um crescimento de mais de 250 mil clientes até o fim do ano. A marca contempla 341 cooperativas médicas, que estão presentes em 86% das cidades brasileiras e atendem a 18,8 milhões de pessoas. A Unimed reúne 118 mil médicos cooperados, gera 135 mil empregos diretos e dispõe da maior rede assistencial do país, formada por 153 hospitais próprios e cerca de 2,5 mil hospitais credenciados, além de unidades de pronto-atendimento, clínicas e laboratórios, entre outros serviços. Toda essa operação injeta, no sistema de saúde brasileiro, mais de R\$73,6 bilhões por ano. A Unimed também se destaca nos segmentos de planos odontológicos, seguros de saúde, vida, previdência privada e patrimoniais, na gestão de recursos financeiros, bem como na educação voltada à saúde e ao cooperativismo.

A Unimed conta com market share de 3,8% e tem mais de dois milhões de beneficiários. A empresa projeta crescimento de 14,4% em seu faturamento no ano de 2022, para cerca de R\$ 10,6 bilhões.

Um estudo conduzido pela HSR Specialist Researchers avaliou o sistema Unimed como uma das 20 marcas mais transformadoras do país durante a pandemia. Os quesitos consideraram pontos como: relevância, visibilidade, inovação, power of voice e ações voltadas à sociedade.

A organização também tem forte presença no ecossistema de inovação, pretendendo investir R\$ 75 milhões em tecnologias e novos projetos até o fim do ano de 2022. Parte do investimento visa a procura por startups que tenham sinergia com a empresa. Para isso, a cooperativa fechou uma parceria com a Associação Brasileira de Startups (Abstartups), comunidade de startups que reúne mais de 7 mil empresas, para poder monitorar de perto o surgimento de soluções com potencial de impactar o setor de saúde.

Além disso, em 2019, com o propósito de se tornar mais próximo do ecossistema de inovação, o sistema Unimed fundou o Unimed Lab, um hub de inovação. O hub é usado como ferramenta prática no processo de estreitamento, conexão e interação entre Unimeds, startups, investidores, mantenedores, aceleradoras e incubadoras. Dessa maneira, o Unimed Lab apoia a sustentabilidade do Sistema Unimed e na geração de valor da saúde suplementar brasileira, por meio de soluções de inovação.

Unimed Paraná e UpFlux

A estrutura legal e burocrática por trás do setor saúde é bastante complexa e, diariamente, lida com dois elementos sensíveis: saúde e finança.

É nesse cenário que entra a auditoria de contas, responsável por, entre outras coisas, manter a transparência e a legitimidade dos processos que envolvem a prestação de contas de uma instituição de saúde.

Ela auxilia os profissionais na organização e na conferência da grande variedade de documentos que normalmente fazem parte da rotina de um hospital, de uma clínica e de outras entidades do setor.

A auditoria de contas é fundamental para as Operadoras de Planos de Saúde como a Unimed. Com ela é possível garantir um funcionamento operacional adequado, identificando erros que causam prejuízos, cobranças indevidas e fraudes. Contudo, realizar uma auditoria de forma eficiente e precisa, minimizando os erros humanos é uma tarefa árdua.

Nesse cenário, a operadora também apresenta outros dois desafios recorrentes no seu dia a dia: a baixa produtividade na auditoria de contas médicas, isto é, o alto tempo consumido pelos auditores para fazer uma auditoria manual; e a falta de conhecimento sobre os padrões de consumo e qualidade do serviço de cada prestador.

Dessa forma, a Unimed Paraná se uniu a UpFlux, uma plataforma de análise cognitiva que, a partir de inteligência artificial e process mining, possui a capacidade de identificar e avaliar a conformidade de contas médicas. Com ferramentas de process mining é possível fazer uma abordagem simples, que reduz o trabalho repetitivo e guia a atenção dos auditores para os detalhes que são realmente necessários. A UpFlux atua não só na melhoria do desempenho da auditoria, mas também permite uma combinação analítica sobre a rede de prestadores e clientes.

A aplicação das ferramentas de Process Mining da UpFlux foram capazes de triplicar o volume de contas médicas auditadas graças a automação, além de duplicar o custo evitado, já que a identificação automática de violações reduz os pagamentos indevidos. Isso também permitiu que os auditores fossem capazes de se concentrar menos em trabalhos repetitivos e mecânicos e focassem mais em casos realmente fora da curva.

Unimed 

 upflux

Fundação 1967

Categoria Operadora de planos de saúde

Sede São Paulo, São Paulo

Panorama Internacional

Investimentos ao redor do mundo

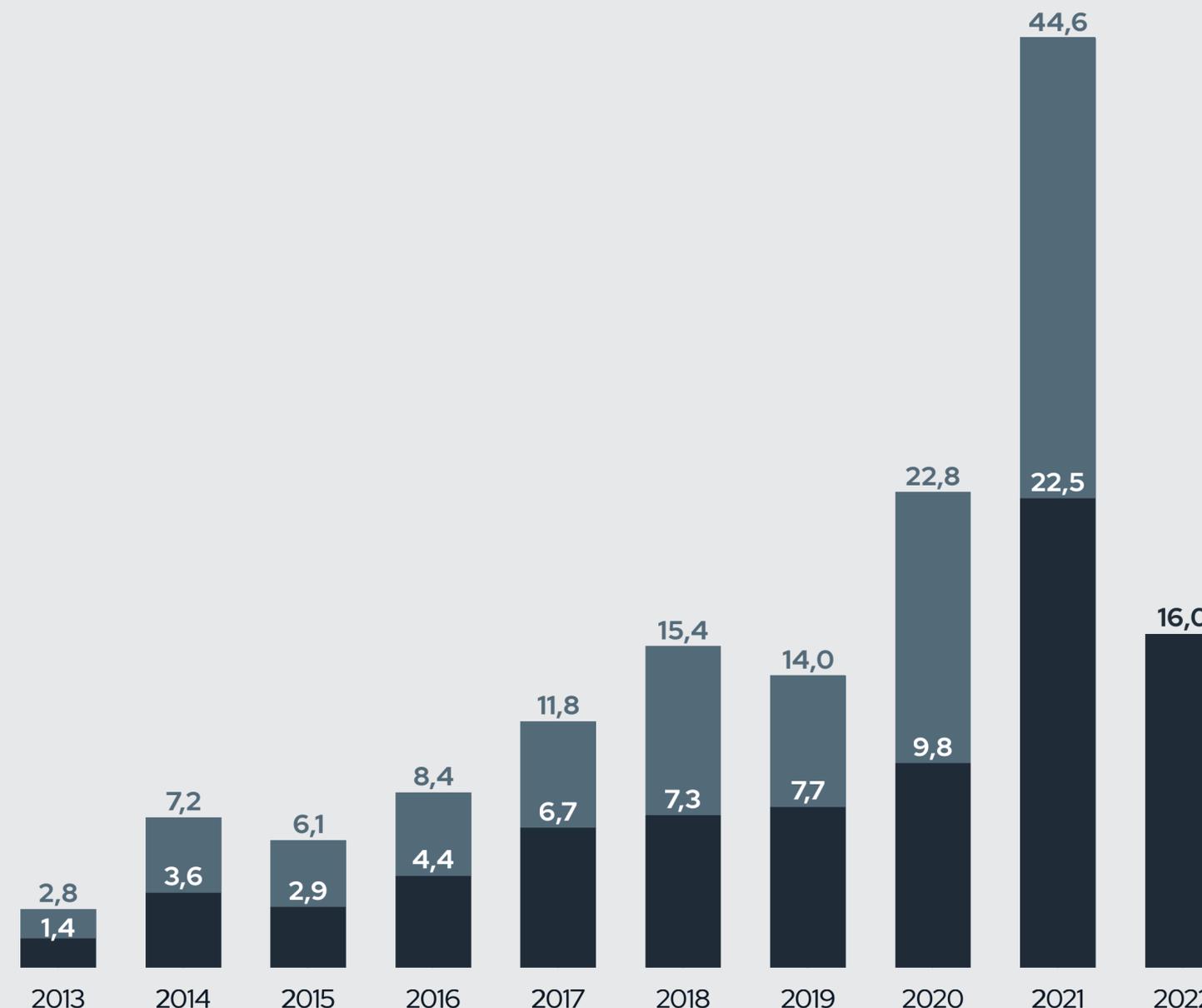
Não podemos deixar de atribuir o crescimento da aceleração digital do setor a fatores extraordinários, como a pandemia, mas um volume de investimentos públicos e privados tão significativo faz com que o mercado escale para outro nível, já que as organizações tendem a amadurecer e começar a demandar por investimentos maiores. Por isso, dificilmente retornam para os padrões anteriores.

Já podemos ver esse possível novo padrão incorporado nos investimentos ocorridos no primeiro semestre de 2022, no qual, apesar dos números não serem comparáveis aos do mesmo período de 2021, já superaram todo o financiamento de 2020.

Superando qualquer expectativa, o ano de 2021 registrou US\$ 44 bilhões em financiamento voltado à inovação em saúde. Esse valor representa um aumento de quase dezesseis vezes comparado aos investimentos ocorridos em 2013, primeiro ano do levantamento.

Financiamento global em inovação na saúde ano a ano

■ Primeiro semestre ■ Acumulado Anual



Mercados em destaque ao redor do mundo

De acordo com a Statista, em 2019, o mercado global de telemedicina foi avaliado em cerca de 50 bilhões de dólares. Na época, estimava-se que o mercado cresceria significativamente, sendo avaliado em até US\$ 460 bilhões até 2030. Com a crescente aceleração que o mercado de telemedicina passou durante a COVID-19, é possível que esse valor seja atingido antes, caso a conjectura econômica seja positiva.

Um dos maiores desafios da telemedicina é a quebra de barreiras culturais quanto à disseminação da medicina digitalizada, ainda vista com maus olhos em alguns contextos.

Não apenas as startups de telemedicina médica enfrentam barreiras: encontram dificuldades também aquelas que atuam no mercado de bem-estar e utilizam a tecnologia como um meio para disseminar a saúde preventiva e de saúde mental.

A saúde preventiva, em resumo, tem como objetivo atuar na prevenção de possíveis doenças, sejam elas passíveis de tratamento ou condições crônicas. Uma das vantagens principais da atua-

ção preventiva é a redução dos gastos com saúde, visto que prevenir uma condição costuma ser muito mais barato do que atuar apenas quando os sintomas mais graves já surgiram. Por exemplo, em 2018 os custos diretos atribuíveis à hipertensão arterial, diabetes e obesidade no Brasil, totalizaram R\$ 3,45 bilhões.

Quando olhamos o setor de saúde focado em bem-estar estamos falando principalmente de startups com foco em promover uma maior qualidade de vida aos consumidores, isso inclui soluções voltadas à qualidade alimentar e exercícios físicos, por exemplo. O principal motor de crescimento desse mercado é o maior foco em um estilo de vida saudável por parte dos consumidores em todo o mundo.

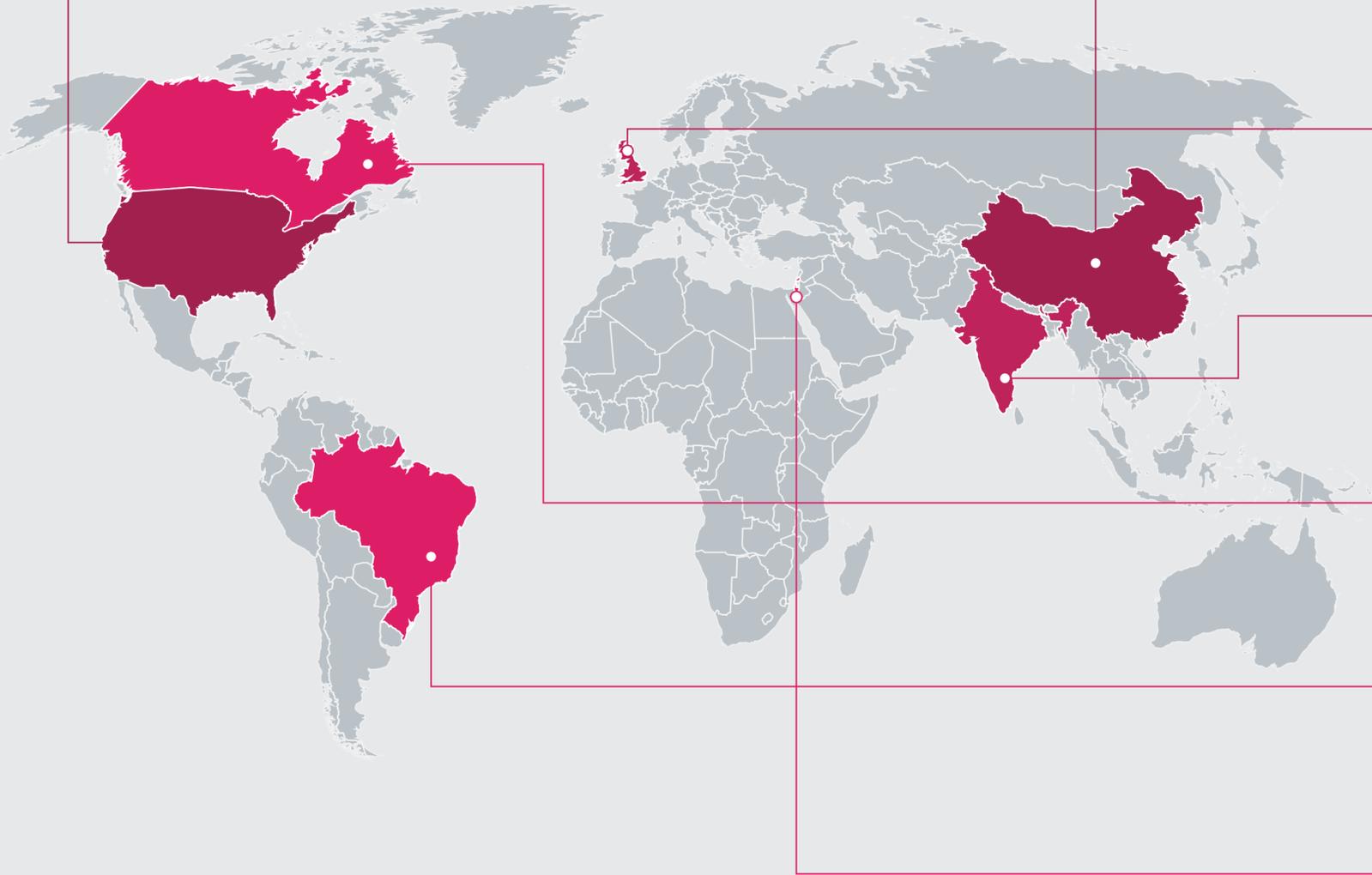
Até o começo de 2021, a renda disponível era uma força impulsionadora nesse mercado, permitindo que os consumidores gastassem em serviços e produtos de saúde e bem-estar. Agora, no entanto, a alta nos juros globais pode prejudicar esse mercado, já que ele é considerado uma necessidade secundária pelo próprio público.

Um outro fator de atenção é que as startups com maior tendência de crescimento em seus respectivos países, costumam atender demandas muito latentes e particulares daquele mercado.

A startup de maior destaque – baseada em captação de investimentos – dos Estados Unidos, a Devoted Health, opera oferecendo planos de saúde personalizados, de forma a incluir até mesmo custos de alguns remédios em seus planos. O sucesso da empresa faz sentido, visto que o país possui um problema muito grave quanto aos custos referentes à saúde pública.

Já em países como Inglaterra e Israel, as startups com maiores investimentos focam na robotização em cirurgias. Os objetivos dessas empresas é tornar processos cirúrgicos menos invasivos, com menos possibilidades de complicações e diminuir o tempo de internação. Assim, permitindo uma reabilitação muito mais rápida.

A seguir um mapa descrevendo a evolução nos deals das startups mais investidas de algumas economias globais:



| País | Total Captado (em milhões de USD) | Startup | Categoria |
|----------------|--------------------------------------|-----------------|-----------------|
| Estados Unidos | 2000 | Devoted Health | Acesso à Saúde |
| China | 1600 | PharmEasy | Farmacêutica |
| Inglaterra | 975 | CMR Surgical | Medical Devices |
| Índia | 947 | Miaoshou Doctor | Telemedicina |
| Canadá | 293 | AlayaCare | Gestão e PEP |
| Brasil | 175 | Alice | Acesso à Saúde |
| Israel | 128 | Memic | Medical Devices |



Exemplos de soluções para ficarmos de olho



Fundação **2015**

Local **Porto Rico, Porto Rico**

Funding **USD 5.1M**

A Abartys desenvolveu uma plataforma de comunicação centralizada com o objetivo maior de resolver a crise global dos cuidados de saúde. O propósito da empresa é centralizar os dados que permitem a portabilidade dos registros médicos, a identificação universal dos pacientes e criar esse centro de dados para soluções administrativas de forma simples para os médicos.

A empresa já processou e disponibilizou mais de quinze milhões de registros médicos e conta dentro do seu sistema com mais de doze mil usuários que mantêm suas credenciais e documentos atualizados e seguros com a solução.



Fundação **2016**

Local **São Francisco, Estados Unidos**

Funding **USD 600 M**

A Ultima Genomics se destaca no mercado de biotecnologia e sequenciamento de genoma. A healthtech é desenvolvedora de uma plataforma que realiza esse tipo de serviço a um baixo custo, no valor de US\$ 100, com o intuito de dar acesso a informações genômicas e permitir avanços sem precedentes na saúde.

Para isso, a Ultima Genomics construiu uma nova arquitetura revolucionária que se tornou interessante para que médicos realizem os sequenciamentos do maior número de pacientes possíveis, apesar dos trade-offs que convencionalmente eles enfrentam entre amplitude, profundidade e frequência da sequenciação.

Em abril deste ano, a empresa levantou sua primeira rodada de investimento e de cara aportou US\$ 600 milhões em uma rodada liderada pelo General Atlantic, Andreessen Horowitz, D1 Capital e outros. Esse investimento promete ser revertido na expansão da plataforma e da tecnologia para que a empresa consiga coletar cada vez mais genomas humanos. Para fortalecer esse novo passo, a Ultima também fez parceria com a Sentieon e Google DeepVariant para fornecer chamadas de variantes, na qual os parceiros desenvolveram modelos específicos de machine learning para a plataforma da Ultima.



Investimento

Metodologia

As informações sobre os investimentos mapeados são trazidos através do levantamento de dados feito por bots que oferecem scraping APIs, pelos quais é possível extrair informações de sites na internet, de base de dados públicos e de portais de conteúdo. Além dessas informações públicas, o levantamento também conta com informações compartilhadas por empreendedores e investidores diretamente com o Distrito.

Para maior análise da evolução e impacto do cenário macroeconômico, estabelecemos três diferentes agrupamentos entre diferentes estágios de maturidade das startups. Dessa forma, temos uma visão mais macro sendo que cada agrupamento contém 2 ou mais estágios. São eles:

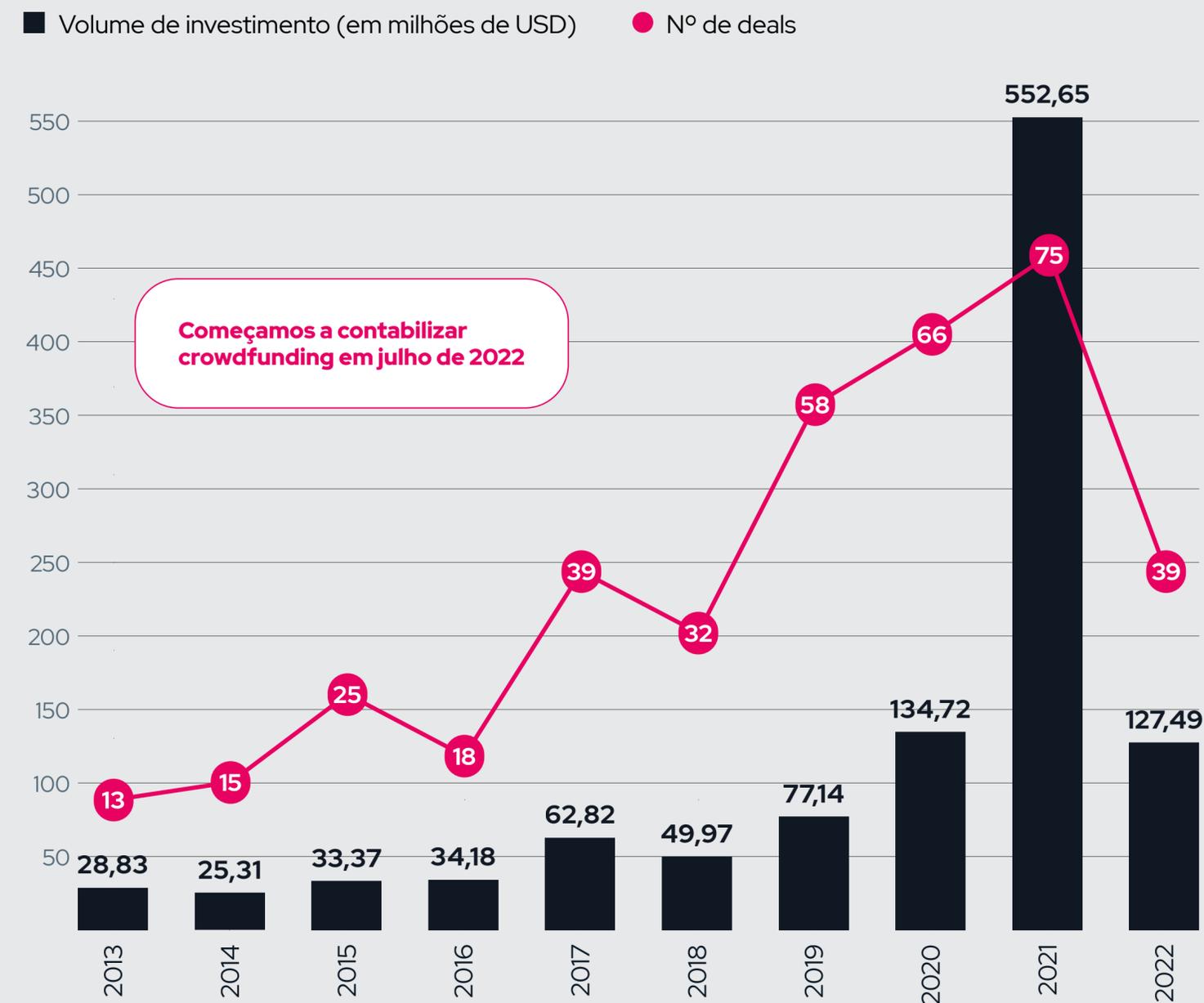
- **Estágio semente:** anjo, pre-seed e seed
- **Early stage:** série A e B
- **Late Stage:** série C, D, E, F, G, H, I e private equity

Investimentos no setor

Esse aumento no interesse pelo empreendedorismo na saúde, por conta da pandemia, pode se manter mais elevado nesse ano do que se manteve no próprio ano de 2020, considerando que na metade do ano o setor já atraiu quase a mesma quantidade de investimentos do que no ano em questão. Porém podemos dizer que o “boom” de investimentos que vimos no ano passado foi algo incomum e que não deve se repetir tão cedo, especialmente agora que essas healthtechs já captaram e devem estar passando pela fase de investimento interno.

Desde 2020 até agora, o valor investido no setor de healthtechs representa 72,3% do valor total investido na última década. Apesar de 2019 já ter apresentado um valor maior investido em relação aos anos anteriores, a pandemia fez com que os investimentos aumentassem em 5,1% no ano seguinte (2020) e 37,1% no ano de 2021.

Evolução dos investimentos em Healthtechs



Investimento por categoria (em milhões de USD)

| | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | Total |
|-------------------------|------|------|------|------|-------|------|-------|
| Gestão e PEP | 2,0 | 33,0 | 7,0 | 10,0 | 207,0 | 5,0 | 264,0 |
| Acesso à Saúde | 5,0 | 0,03 | 18,0 | 20,0 | 207,0 | 20,0 | 270,0 |
| Telemedicina | 0,3 | 5,0 | 7,0 | 20,0 | 9,0 | 62,0 | 103,3 |
| Redes de Clínicas | 50,0 | | 0,1 | 11,0 | 0,9 | | 62,0 |
| Farmacêutica | | 1,0 | 12,0 | 27,0 | 22,0 | 4,0 | 66,0 |
| Medical Devices | 0,9 | 4,0 | 14,0 | 23,0 | 19,0 | | 60,9 |
| AI & Big Data | 1,0 | 7,0 | 2,0 | 2,0 | 41,0 | | 53,0 |
| Diagnóstico | | 6,0 | 6,0 | 0,03 | 21,0 | 13,0 | 46,0 |
| Engajamento do Paciente | | | 2,0 | 3,0 | 15,0 | 0,7 | 20,7 |
| Fitness & Bem-Estar | 1,0 | | 5,0 | 3,0 | 2,0 | 6,0 | 17,0 |
| Infraestrutura | | | | 5,0 | 6,0 | | 11,0 |
| Cannabis | | | 0,2 | 2,0 | 0,3 | 5,0 | 7,5 |
| P&D | | | 1,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 7,0 |
| Proteses e Orteses | 0,8 | 0,5 | 2,0 | | 0,7 | 0,2 | 4,2 |

De 2017 para cá, foram investidos US\$ 992,6 milhões no ecossistema de healthtechs, sendo que a categoria de Gestão e PEP e de Acesso à Saúde disputam a primeira posição com mais de US\$ 260 milhões investidos em cada. Esses dados corroboram com o panorama brasileiro, visto que somos um país com liderança nesses dois quesitos.

Logo atrás temos a categoria de telemedicina, que vem ganhando espaço entre essas duas categorias que já se sobressaíam nos últimos anos. Apenas em 2022, o valor total investido já foi 51,3% maior do que no ano anterior e 40,6% a mais do que o que foi investido em 2020 – considerando como base o investimento total entre janeiro de 2017 e agosto de 2022. Vale chamar atenção para a categoria de AI & Big Data em uma análise horizontal, uma vez que em 2021 a categoria atraiu US\$ 41 milhões, um aumento de 73,6% no investimento mapeado do ano de 2020, que estava na média dos anteriores.



Em 2021 houve um aumento de 26% no valor investido em series A em relação ao ano de 2020, isso demonstra tanto um amadurecimento do setor, como pode representar o aumento do ticket médio das séries mais avançadas. O ticket médio do early stage aumentou consideravelmente de 2020 para 2021, diferente do ticket médio de investimentos no estágio semente, o que demonstra, mais uma vez, como a pandemia impulsionou o empreendedorismo mais robusto na saúde.

Ainda em relação ao volume e ticket médio, 2021 foi um grande ano. Especialmente se olharmos para os investimentos série B e C, vemos que houve um aumento de 58,1% e 50,5%, respectivamente, do ano anterior para 2021. Porém, neste ano, apenas os investimentos série A mantiveram uma constância no ticket médio.

Evolução dos Investimentos por Estágio (em milhões de USD)

| | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | Total |
|----------------|------|------|------|------|-------|------|-------|
| Anjo | | 0,4 | 2,0 | 1,0 | 2,0 | | 5,5 |
| Crowdfunding | | | | | | 2,0 | 2,0 |
| Private Equity | | 24,0 | | 26,0 | 82,0 | | 132,0 |
| Pré-Seed | 3,0 | 1,0 | 6,0 | 4,0 | 5,0 | 7,0 | 26,0 |
| Seed | 6,0 | 4,0 | 27,0 | 29,0 | 13,0 | 28,0 | 107,0 |
| Série A | 3,0 | 9,0 | 42,0 | 48,0 | 119,0 | 51,0 | 272,0 |
| Série B | | 11,0 | | 20,0 | 92,0 | 0,1 | 123,0 |
| Série C | 50,0 | | | 7,00 | 240,0 | 38,0 | 335,0 |



Top 20 rodadas de investimento

| Categoria | Startup | Valor da Rodada (em milhões de USD) | Investidores |
|-----------------|----------------------|-------------------------------------|---|
| Acesso à Saúde | Alice | 127,0 | SoftBank, Globo Ventures, Allen & Company, StepStone, G Squared, Kaszek Ventures, ThornTree Capital Partners |
| Gestão e PEP | Bionexo | 81,9 | Arco Educação, Kinea Investimentos, Bain Capital Tech Opportunities |
| Gestão e PEP | Memed | 59,2 | DNA Capital |
| Telemedicina | Conexa Saúde | 38,2 | |
| AI & Big Data | 3778 | 36,4 | TEG Saúde, Implus Participações |
| Farmacêutica | Sallve | 21,1 | Atlantico, Quartz |
| Acesso à Saúde | Pipo Saúde | 20,0 | monashees, Kaszek Ventures, Anjos, Thrive Capital, ONEVC |
| Gestão e PEP | Saúde iD | 20,0 | |
| Acesso à Saúde | Sami | 19,7 | Endeavor Catalyst, Valor Capital Group, Redpoint eventures, DNA Capital, StartUp Health, The fund, Two Culture Capital, monashees |
| Diagnóstico | Beep | 19,2 | Endeavor Catalyst, Valor Capital Group, DNA Capital, Inovabra Ventures |
| Medical Devices | SouSmile | 18,5 | |
| Gestão e PEP | Memed | 17,4 | Temasek Holdings, DNA Capital, Fit Participações |
| Acesso à Saúde | Medway | 14,8 | SoftBank, Global Founders Capital, EquitasVC, Aggir Ventures, Endeavor, Neuron Ventures, Allievo Capital, GrãoVC |
| Telemedicina | Nilo Saúde | 10,2 | SoftBank, Global Founders Capital, Tau Ventures, MAYA Capital, Canary |
| Diagnóstico | Autem Medical | 10,0 | Zentynel |
| Gestão e PEP | Salux | 9,7 | Valor Capital Group, SBPar |
| Outra categoria | Mevo | 8,3 | Hospital Albert Einstein, FIR Capital |
| Gestão e PEP | Klivo | 8,0 | Canary, Valor Capital Group, Norte Ventures, Civilization Ventures, Tau Ventures, Reaction, Vox Capital |
| Telemedicina | Vittude | 7,0 | Crescera Capital, Endeavor Scale Ups, Redpoint eventures |
| Gestão e PEP | Nexodata | 6,9 | FIR Capital, Hospital Albert Einstein, Meli Fund, Floating Point Group |

Foco total no setor de saúde



Fundação 2020

Categoria Fundo de Investimentos

Sede São Paulo, Brasil



GUSTAVO CAVENAGHI

Head of Investments & Portfolio Mgt

Com o foco na realização de investimentos em healthtechs ainda em estágios iniciais, a Kortex é um fundo de Venture Capital que foi criado a partir da colaboração entre o Grupo Fleury e o Grupo Sabin, duas grandes empresas brasileiras de saúde que já estão consolidadas no mercado há décadas.

Por conta da pandemia da COVID-19 muitas soluções e iniciativas de saúde foram criadas. Como vocês enxergam o crescimento desse setor? Quais iniciativas mais chamam a atenção dos investidores?

A pandemia com certeza acelerou a transformação tecnológica do setor de saúde, impulsionado fortemente por soluções que buscavam digitalizar o setor como um todo, indo desde consultórios 100% digitais a ciclos de atendimento ao paciente totalmente remoto, que hoje já consegue realizar uma consulta online, receber uma prescrição em seu celular, fazer um exame ou coleta e receber seu medicamento sem precisar sair de casa em nenhuma dessas etapas.

É uma transformação relevante perante ao que vivíamos na pré-pandemia. O setor da saúde é um mundo subdividido em vários mercados, cada um com suas particularidades. Como investidores, olhamos com atenção para essa crescente digitalização do setor e integração de sistemas que buscam promover coordenação na jornada do paciente como alavancas de alto potencial de transformação, tanto do ponto de vista

de entrega de saúde quanto de frenagem da escalada de custos do setor.

Muitas dessas iniciativas foram criadas para solucionar problemas que surgiram junto com o contexto da pandemia, como é o caso da Magnamed. Para onde estão caminhando esses modelos de negócio que surgiram nesse período? Haverá espaço para que essas soluções continuem crescendo?

Muitas das soluções que nasceram, ou que se adaptaram com o surgimento da pandemia, conseguiram acelerar, testar e validar tecnologias, produtos e modelos de negócio em um contexto, principalmente regulatório, diferente. O que pode ter sido um catalisador para algumas empresas, como as soluções de telemedicina, por exemplo, e/ou também a aceleração da adoção de plataformas digitais pelos consumidores que buscam soluções de saúde.

Portanto vemos sim espaço para crescimento. No entanto percebemos que muitas soluções que nasceram com foco exclusivo na COVID-19 precisarão se alavancar nos ativos e aprendizados que desenvolveram nesse período para ir

além de soluções 100% focadas na pandemia, buscando novos mercados e/ou sustentabilidade dos seus negócios.

A Kortex Ventures tem como principal foco três áreas da saúde: medicina diagnóstica, medicina personalizada e saúde digital. Quais foram as principais movimentações de mercado nos últimos anos que fizeram vocês olharem para essas três áreas?

A Kortex nasceu da percepção dos nossos cotistas de que a tecnologia vem, de forma acelerada, transformando seus mercados chave. O foco da Kortex nessas três verticais se dá principalmente pela natureza dos negócios e interesses em desenvolvimento de novas tecnologias nos segmentos core dos nossos LPs.

A medicina diagnóstica vem se transformando em diversas frentes, desde soluções que otimizam o próprio diagnóstico e trazem mais saúde e precisão aos laudos, até novos modelos de negócio que influenciam a maneira como compramos e consumimos esses serviços.

A vertical de medicina personalizada ainda é algo novo, mas que em sua es-



Foco total no setor de saúde



Fundação **XXXX**

Categoria **XXXXXX**

Sede **XXXX**



GUSTAVO CAVENAGHI

Head of Investments & Portfolio Mgt

Com o foco na realização de investimentos em healthtechs ainda em estágios iniciais, a Kortex é um fundo de Venture Capital que foi criado a partir da colaboração entre o Grupo Fleury e o Grupo Sabin, duas grandes empresas brasileiras de saúde que já estão consolidadas no mercado há décadas.

sência busca o cuidado a nível do indivíduo, buscando precisão, diagnóstico e tratamento a nível genético e pessoal. Nessa vertical vale destacar as soluções de genômica, segmento que olhamos de perto. Por fim, a saúde digital, como o próprio nome diz e já conversamos ao longo dessa entrevista, é um dos principais elos de rápida transformação do setor de saúde.

Quais são as principais barreiras para o desenvolvimento do ecossistema de saúde na visão da Kortex? Seja na esfera pública ou privada.

Vemos no Brasil um mercado muito grande para o setor de saúde como um todo, um mercado com muitas particularidades, porém grande e carente de tecnologia. O que apresenta uma enorme oportunidade para o nascimento de empresas de tecnologia no setor.

Por outro lado, o Brasil ainda apresenta uma tímida infraestrutura de fomento e suporte à construção desse ecossistema, ainda temos poucas universidades desenvolvendo tecnologia de ponta, parques tecnológicos e hubs setoriais,

que são parte fundamental para que o país de fato produza tecnologia.

Nesse sentido, vemos como uma das principais barreiras para o desenvolvimento desse ecossistema a baixa infraestrutura de fomento à produção científica, de tecnologia e inovação do país, que coloca mais risco e desafios desproporcionais ao empreendedorismo nacional se comparado a outros ecossistemas globais.

Quais são os critérios que a Kortex leva em consideração na hora de decidir em qual healthtech investir?

Olhamos para diversos critérios ao avaliar uma oportunidade de investimento, mas de modo geral, se fosse resumir nossa visão, seria em um olhar bastante empreendedor.

Não estamos buscando unicórnios nem necessariamente teses estratosféricas, nós buscamos empresas com soluções de alto diferencial competitivo perante seus concorrentes, posicionadas em mercados relevantes e em transformação, e lideradas por empreendedores

extraordinários capazes de construir equipes diferenciadas.

Esses são os fatores que normalmente chamam nossa atenção ao avaliar uma oportunidade de investimento.

2021 foi o ano dos M&As

A expectativa para os próximos anos é que essa estratégia siga considerando que o mercado de saúde mira cada vez mais para a verticalização das empresas, na qual um player consegue ofertar produtos próprios para todas as necessidades de saúde de um paciente, criando soluções em rede para o atendimento. Um exemplo prático, é a fusão entre duas gigantes do mercado de planos de saúde, NotreDame Intermédica e Hapvida em abril deste ano, que antes já eram detentoras de 20% do market share desse mercado e agora chegam com a ideia de uma “solução nacional”.

É nítido o aumento de fusões e aquisições no ecossistema a partir de 2020, isso porque esse tipo de movimentação é uma estratégia para aqueles que querem entrar de forma rápida e mais segura no mercado. Apesar da pandemia ser claramente um fator de impulso, os M&As aumentam consistentemente desde então, considerando que, só esse ano, já mapeamos um número de M&As maior do que em 2020.

Evolução de M&As no Ecossistema de Saúde

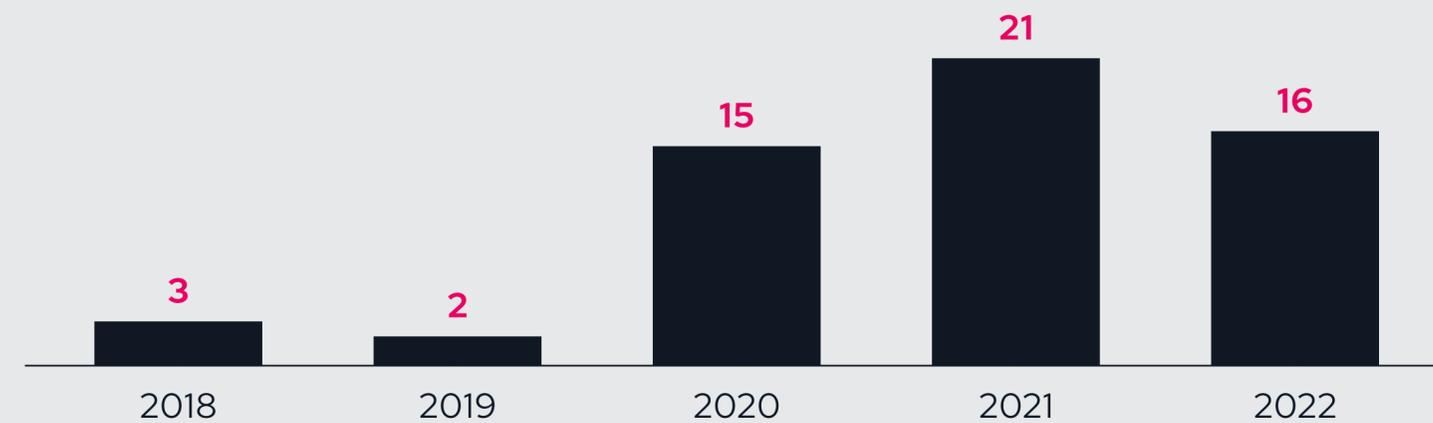


Tabela de Aquisições

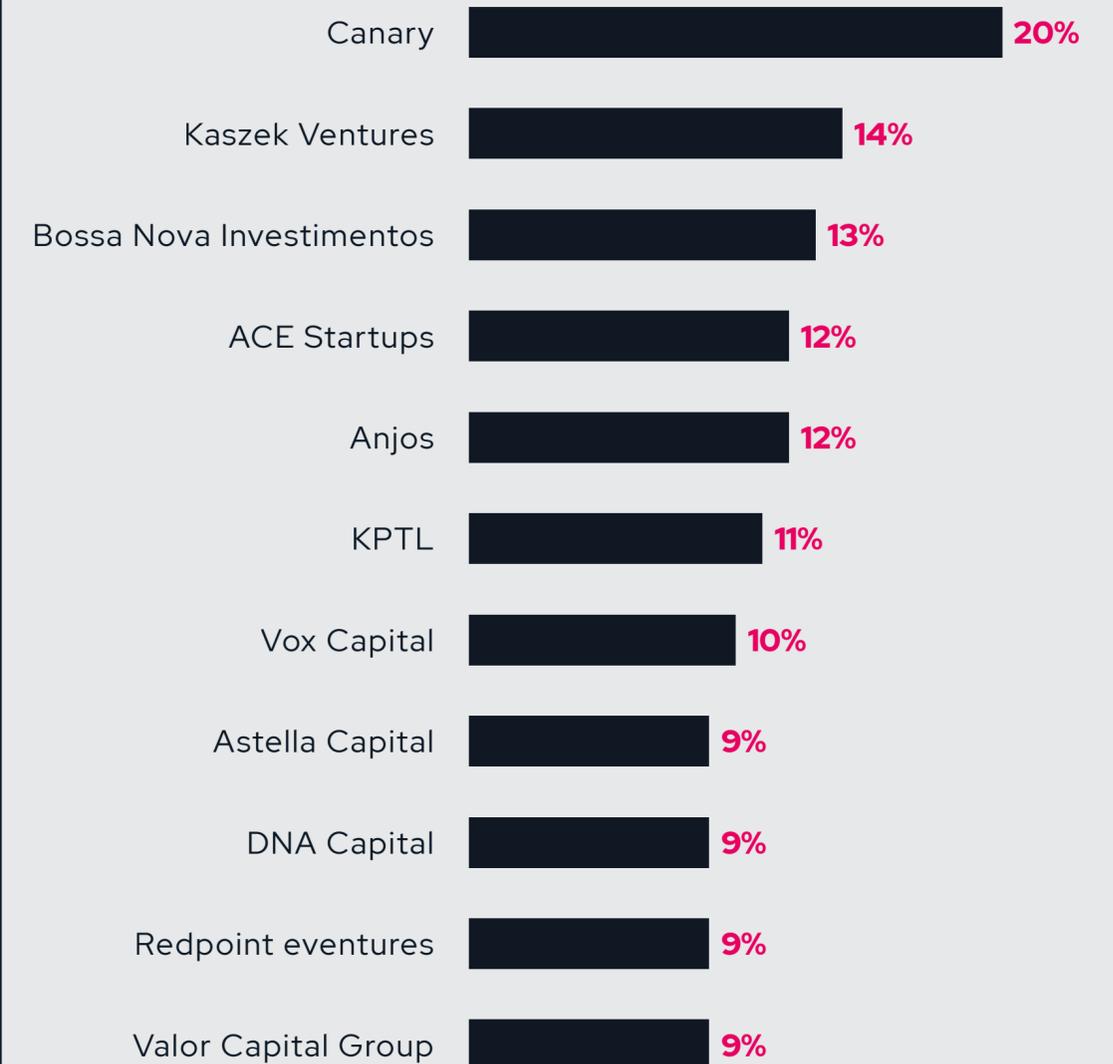
| Categoria | Startup | Data | Investidores |
|-------------------------|--------------------------|--------------------|---------------|
| Gestão e PEP | Feegow | 21 de jul. de 2022 | Doctoralia |
| Gestão e PEP | No Paper | 14 de jul. de 2022 | Salux |
| Gestão e PEP | Mais.im | 24 de mai. de 2022 | Nvoip |
| Engajamento do Paciente | Glic | 23 de mai. de 2022 | |
| Cannabis | Dr. Cannabis | 20 de mai. de 2022 | Cannect |
| Gestão e PEP | Skymed | 29 de abr. de 2022 | Salux |
| Farmacêutica | Boxifarma | 19 de abr. de 2022 | Viveo |
| Engajamento do Paciente | Vitalk | 6 de abr. de 2022 | Gympass |
| Acesso à Saúde | CardioPapers | 5 de abr. de 2022 | Afya |
| Telemedicina | Pilar | 4 de abr. de 2022 | Doutor123 |
| Gestão e PEP | Power Tiss | 11 de mar. de 2022 | IntuitiveCare |
| Acesso à Saúde | Hardwork Medicina | 11 de mar. de 2022 | Yduqs |
| Acesso à Saúde | Tem Saúde | 14 de fev. de 2022 | Partmed |
| Gestão e PEP | Onyma Digital | 2 de fev. de 2022 | Bencorp |
| Gestão e PEP | Ti.Saúde | 27 de jan. de 2022 | Grupo DPSP |
| AI & Big Data | HFfocus | 21 de jan. de 2022 | Track.co |



Investidores que mais participaram de deals

| | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | Total |
|--------------------------|------|------|------|------|------|------|-------|
| Agência | | | | | | 1 | 1 |
| Consultoria | | | | | 1 | | 1 |
| Empresa tradicional | 2 | 2 | 5 | 13 | 14 | 1 | 37 |
| Holding | | | | | 1 | | 1 |
| Investidor Institucional | 1 | 1 | | 1 | 1 | 1 | 5 |
| Startup | 3 | 2 | 5 | 8 | 11 | 8 | 37 |

Perfil dos investidores



O perfil dos investidores segue sendo empresas tradicionais/corporações e startups. Ambos dividem quase igualmente as movimentações de aquisição e fusão no ecossistema de healthtechs.



Prevenção em primeiro lugar



Fundação **2021**

Categoria **Engajamento do Paciente**

Sede **Porto Alegre, Rio Grande do Sul**

Fundadores **Felipe Amaral, Marcos Prospero e Viviane**



FELIPE AMARAL
Co-Founder

A WeConecta é uma plataforma de saúde digital que utiliza inteligência artificial para a realização de diagnóstico precoce e melhora dos hábitos para prevenção de doenças não comunicáveis.

Nos conte sobre a tecnologia utilizada para o desenvolvimento da solução da WeConecta. Quais foram as principais dificuldades encontradas no processo?

Nós utilizamos a infraestrutura Google Cloud com arquitetura orientada a serverless com FaaS (Function as a Service), isso nos permite grande escalabilidade e interoperabilidade. Como interface do usuário final usamos o Whatsapp Enterprise, ambas ferramentas sólidas no mercado com alta segurança digital.

O principal desafio foi entender a experiência do usuário para confiar e interagir com a Victoria, a assistente virtual que criamos para engajar as pessoas na prevenção.

Quais resultados vocês já conseguiram alcançar com a solução da WeConecta?

A Weconecta nasceu em 2021, que foi quando desenvolvemos e validamos a solução. Em 2022, nosso foco é o market fit, no qual buscamos criar cases de sucesso.

Em outubro de 2021, desenvolvemos uma ação juntamente com empresas públicas e privadas com o objetivo geral de identificar o perfil de risco comportamental da população feminina para o câncer de mama. E com a finalidade de acelerarmos o algoritmo com diferentes populações.

Objetivos específicos foram:

- **Identificar perfis de comportamento para risco e prevenção para diagnóstico precoce do câncer de mama;**
- **Identificar as principais barreiras para jornada preventiva para o câncer de mama;**
- **Entendimento do comportamento atual de saúde;**
- **Estratificação de risco com mapeamento de gatilhos;**
- **Histórico familiar e hereditário;**
- **Identificação de quem está exposto;**

- **Fatores mandatórios de risco modificáveis;**
- **Atividades modificáveis que controlam o risco.**

Para cada 100 pessoas, o padrão identificado foi:

- **42,86% possui comportamento de saúde para prevenção;**
- **57,14% possui comportamento de saúde para risco;**
- **47,08% das mulheres ainda não observam suas mamas;**
- **Apenas 3% pediram ajuda proativamente para melhorar seus hábitos de saúde.**

Vocês acreditam que há uma falta de consciência sobre a prevenção de câncer no país? Como que a solução da WeConecta entra para solucionar essa questão?

Sim, identificamos que 47% das mulheres não fazem exames preventivos por falta de conhecimento dos fatores de

Prevenção em primeiro lugar



Fundação **2021**

Categoria **Engajamento do Paciente**

Sede **Porto Alegre, Rio Grande do Sul**

Fundadores **Felipe Amaral, Marcos Prospero e Viviane**



FELIPE AMARAL
Co-Founder

A WeConecta é uma plataforma de saúde digital que utiliza inteligência artificial para a realização de diagnóstico precoce e melhora dos hábitos para prevenção de doenças não comunicáveis.

risco e falta de engajamento para a prevenção. Em 2021, foram seiscentos mil novos casos só de câncer de mama no Brasil.

No cenário futuro, estima-se que metade da população terá câncer. Então, é aí que a solução da WeConecta entra para solucionar essa questão. Propomos o autoconhecimento através de uma conversa direta e objetiva com tom amigável da assistente virtual Victoria, totalmente friendly e não técnica.

Como vocês veem o atual cenário da legislação quanto ao uso de inteligência artificial na saúde? Vocês acreditam que há espaço para esse tipo de tecnologia na saúde pública?

Hoje há muitas barreiras para evitar o excesso com a finalidade protetiva, mas com o open health o próprio usuário terá controle das suas informações e poderá definir com quem compartilhar.

O SUS é quem mais precisa disso, pois isso diminuiria as filas e esperas desnecessárias submetendo-se a situações precárias. Mas para este cenário mudar, devem ser criadas políticas públicas que

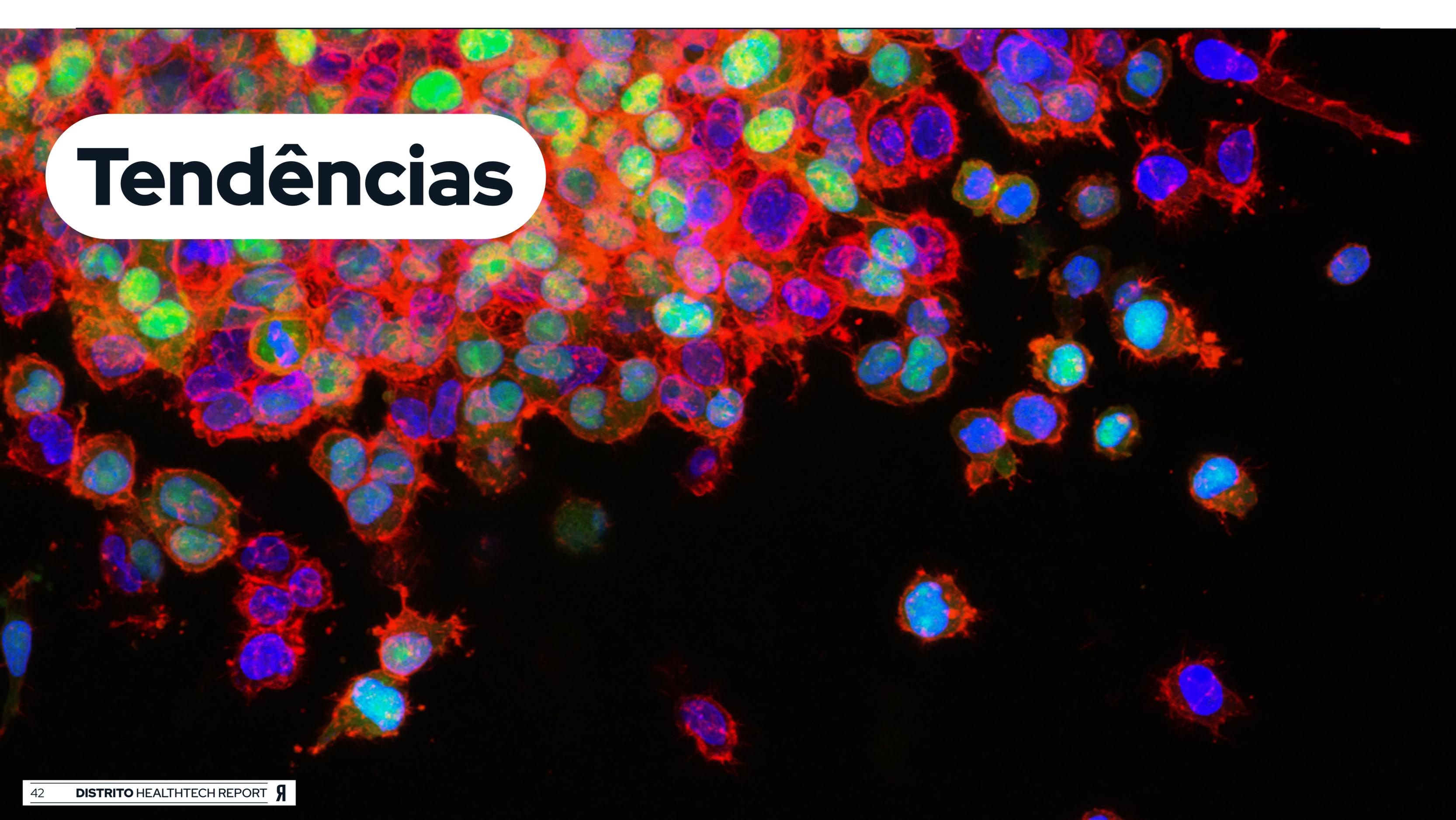
facilitem a conexão de startups, como a WeConecta, com os sistemas públicos de saúde.

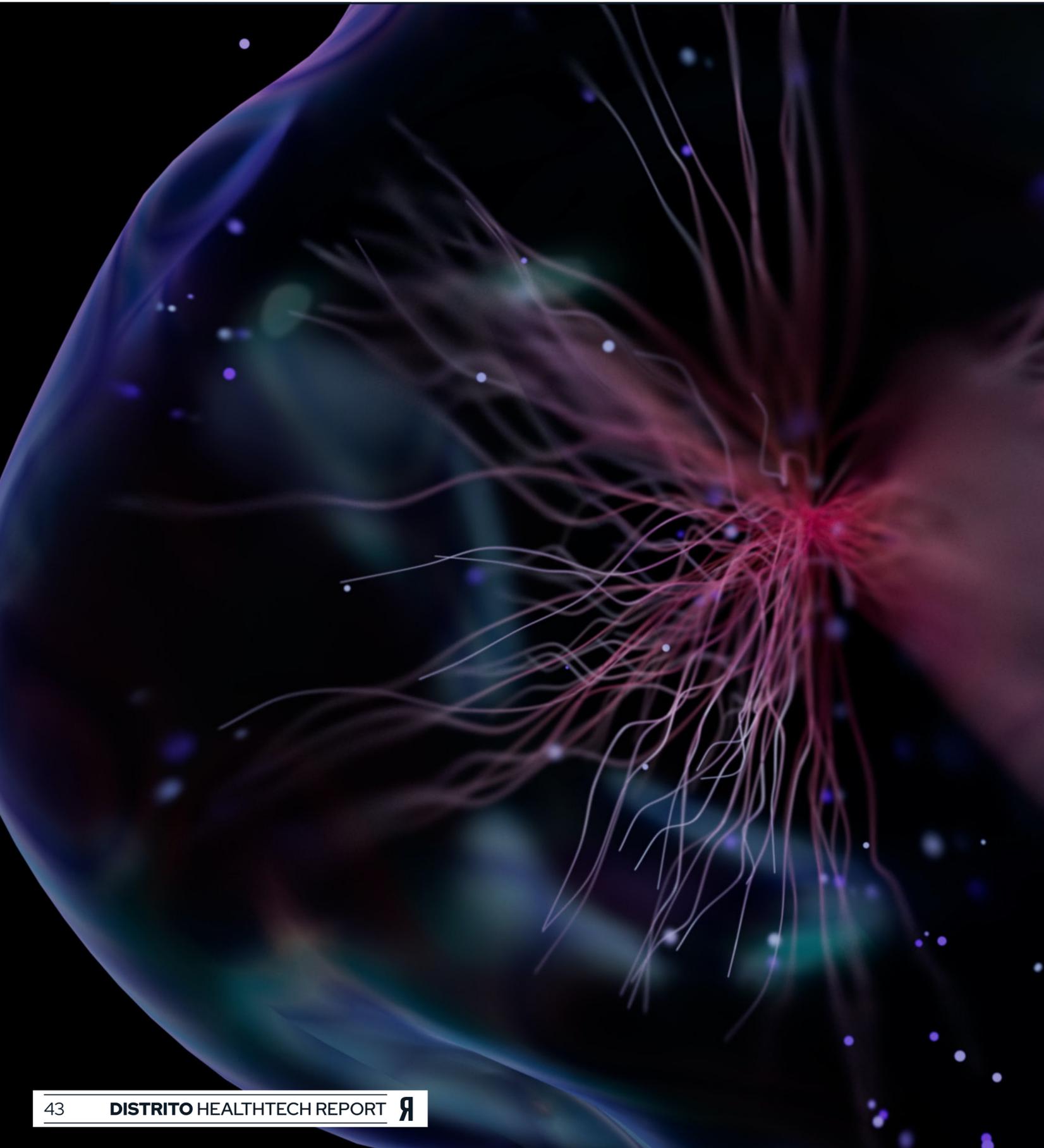
Visando o cenário macro do setor de saúde e healthtechs no Brasil e no mundo, quais são as maiores tendências que vocês enxergam na área? Existem várias, mas algumas merecem destaque como:

- **Saúde digital - com jornada do paciente;**
- **Open health - para tomadas de decisões estratégicas de saúde individualizadas;**
- **Segurança de dados de saúde individualizada;**
- **Telemedicina com exames a distância, metaverso;**
- **Cirurgia robótica.**



Tendências





Ao longo deste estudo, é possível enxergar um enorme crescimento do setor de saúde. Não só no volume de investimentos, mas também nos números de novas soluções mapeadas. Com tantas tecnologias surgindo no setor, pode-se dizer que o mercado mundial de saúde está passando por grandes mudanças, e por conta disso, novas tendências surgem a todo momento.

Olhando atentamente para esse mercado, e através de uma curadoria, elencamos cinco tendências no setor de saúde, as quais entendemos que possuem forte potencial de crescimento e impacto, não só nos serviços e procedimentos médicos, mas também na população em geral.

Cinco tendências que irão impactar o setor de saúde nos próximos anos

Digital Twin

Essa tecnologia funciona como uma cópia digital de um produto, processo ou até mesmo um ecossistema físico. Basicamente, ela consiste em um espaço virtual, no qual é inserido uma réplica digital de um elemento físico, tornando possível a realização de testes, análises e ajustes nessa versão, sem que haja a necessidade de realizá-los no mundo real.

Essa solução já está sendo utilizada em diferentes setores do mercado global, e já é possível encontrá-la em diferentes instituições hospitalares e empresas de saúde ao redor do mundo – inclusive no Brasil.

Saúde Preventiva

Por muito tempo as pessoas apenas procuravam atendimento médico quando percebiam algum sintoma físico, como por exemplo febre alta ou algum incômodo. Porém, a tendência é que a medicina incentive cada vez mais o cuidado preventivo e o acompanhamento médico regular, dessa forma é possível prevenir com mais eficiência o desenvolvimento de doenças e diagnosticar precocemente qualquer patologia que apareça.

Nova Fase da Telemedicina

Uma tendência que foi totalmente impulsionada pela pandemia da COVID-19 e que continua ganhando cada vez mais força é a telemedicina.

A possibilidade de realizar consultas médicas, receber pré-diagnósticos e orientações médicas sem que haja a necessidade de ir até uma unidade de saúde aproximou as pessoas do atendimento médico, principalmente para aqueles que, por algum motivo, não têm fácil acesso às instituições físicas.

Nessa nova fase da telemedicina, discute-se mais profundamente as questões regulatórias que envolvem o teleatendimento médico, com imposições de novas regras que visam garantir maior segurança e qualidade de atendimento aos pacientes.

Femtechs

Um setor que por muito tempo não possuía tanto foco, mas que já é possível identificar cada vez mais novas soluções e iniciativas é o das femtechs. Essas soluções visam cuidar da saúde da mulher, oferecendo métodos de prevenção, produtos que oferecem menor risco à saúde, entre outras iniciativas.

Muitos assuntos que eram considerados tabus, como por exemplo a sexualidade da mulher e a menstruação, hoje estão começando a serem tratados de forma mais natural e aberta. Por conta disso, as mulheres – ou pessoas que possuem o sistema reprodutor feminino – sentem-se mais à vontade para procurar essas novas soluções.

Open Health

Tendência baseada no mesmo conceito utilizado no setor de finanças, o Open Banking, visa ser uma forma de garantir a transparência e promover a concorrência no setor de saúde.

O Open Health tem como principal objetivo compartilhar os dados médicos inseridos nos sistemas de saúde dos pacientes para que as instituições consigam acessá-los de forma a oferecer um atendimento mais personalizado, baseado no histórico médico de cada pessoa. Um exemplo disso, são os planos de saúde, que poderão oferecer serviços mais pontuais para cada usuário, de acordo com suas necessidades pessoais.

Absorventes orgânicos e biodegradáveis

nua

Fundação 2022

Categoria Fitness & Bem-Estar

Sede São Paulo, São Paulo

Fundadores Isabelle Parik e Clara Ibri



ISABELLE PARIK
Co-Founder

Preocupada com o bem-estar das mulheres e com o meio ambiente, a Nua nasceu com o objetivo de criar absorventes ecologicamente corretos e que não prejudicasse a saúde feminina.

Qual o tipo de tecnologia que vocês desenvolveram e como isso foi feito? Como funciona a personalização e o modelo de assinatura de vocês?

Somos uma Femtech D2C de bem-estar menstrual, nosso primeiro produto é o absorvente descartável, biodegradável e orgânico, mas temos intenção de expandir para outros produtos como para cólica ou absorventes internos.

Optamos por focar no produto externo primeiro porque cerca de 80% do público no Brasil usa o externo, tem relação com o conservadorismo de colocar algo dentro do corpo, gostamos de enfatizar que somos uma marca para menstruantes, nem todas as mulheres menstruam e nem todas que menstruam são mulheres.

Os absorventes descartáveis comuns demoram muito para se decompor e o nosso se decompõem em até 6 meses e são compostáveis. O absorvente é construído com fibras de bambu e não possui plásticos, optamos pela fibra de bambu no lugar de algodão orgânico pois no Brasil o público está acostumado com absorventes mais grossos e

a fibra de bambu passa melhor a sensação de que vai absorver.

Cada menstruante tem uma experiência diferente com a menstruação e as opções de compra de pacotes de absorventes tradicionais são bastante rígidas, por isso nosso modelo de negócio é personalizável e por assinatura. Temos opções fáceis de escolher com pacotes de número de absorventes determinados, mas o cliente tem a alternativa de mexer na quantidade que vem no pacote. Com relação a assinatura entendemos que fazia sentido por ser uma atividade recorrente sendo mais fácil a aceitação do público, excluindo situações como gravidez e outras questões que impedem a menstruação em determinados meses.

Além disso, se você está comprando com a gente, você também está doando nossos absorventes para o projeto Luna que foca no combate a pobreza menstrual no Brasil. Pois além de ser nosso ativismo, entendemos que outras soluções reutilizáveis são complexas para mulheres em situação de vulnerabilidade que podem não ter acesso à formas de higienizar corretamente os produ-

tos, tornando o absorvente descartável mais seguro, sem perder a sustentabilidade e preservando a saúde da mulher.

Olhando para o futuro no nicho de vocês, vocês enxergam alguma tendência para os próximos anos que deveríamos ficar de olho?

Temos a visão de ser uma marca que estará presente em todas as fases da saúde reprodutiva da mulher através de nossos produtos e serviços sejam digitais ou físicos, acreditamos firmemente nisso como tendência geral das empresas desse ramo. Cuidados com o bem estar de um público mais preocupado com a própria saúde também estarão mais em foco, foi algo que cresceu com a pandemia, mas deve continuar expandindo e ainda queremos entender como a Nua irá se encaixar nesse contexto.

Sustentabilidade de forma geral também é uma tendência forte e em vista de tudo que falamos anteriormente nosso produto já está bastante alinhado com este ponto. Além disso, educação é um outro ponto relevante, comentamos um pouco da nossa atuação educativa, mas vemos muito uma educação



Absorventes orgânicos e biodegradáveis

nua

Fundação 2022

Categoria Fitness & Bem-Estar

Sede São Paulo, São Paulo

Fundadores Isabelle Parik e Clara Ibri



ISABELLE PARIK
Co-Founder

Preocupada com o bem-estar das mulheres e com o meio ambiente, a Nua nasceu com o objetivo de criar absorventes ecologicamente corretos e que não prejudicasse a saúde feminina.

aliada com entretenimento, sem perder a seriedade.

Vemos que deve chegar muito forte no Brasil nos próximos anos é a discussão do "Tampon Tech" e como marca nós iremos nos posicionar, basicamente tem relação com o debate das diferenças de tributação de produtos para as mulheres e para homens, enquanto um absorvente é taxado como um produto de luxo com uma alíquota próxima de 34% um preservativo masculino é taxado em cerca de 18% sendo que ele é distribuído gratuitamente pelo SUS, já teve algumas leis e projetos que entraram em prática aqui no país visando melhorar esse cenário, mas ainda estamos distantes do ideal.

Por fim, uma tendência mais geral do mercado de startups é o foco em crescimento a qualquer custo com queima de caixa desenfreado não funcionar mais, o critério para seleção de empresas na hora de receber investimento tem mudado e a forma como as próprias startups estão olhando a forma de gerenciar seu crescimento também está se transformando.

Mais conforto, sustentabilidade e inclusão

pantys

Fundação **2017**

Categoria **Fitness & Bem-Estar**

Sede **São Paulo, São Paulo**

Fundadores **Emily Ewell**



EMILY EWELL

Co-Founder

Considerada a primeira marca de calcinhas absorventes da América Latina, a Pantys oferece soluções que sejam ecológicas e mais baratas que os absorventes descartáveis convencionais.

Nos conte um pouco sobre o começo da Pantys. Quais foram as maiores dificuldades encontradas e como foram solucionadas?

Em 2016, junto a minha sócia Duda, fundamos a Pantys, primeira marca de calcinhas absorventes da América Latina. A calcinha, nosso principal produto, possui uma tecnologia de absorção e eliminação de bactérias e a nossa visão desde o começo é trazer produtos que substituam os produtos descartáveis para menstruação.

Os produtos que surgiram no mercado americano e europeu eram muito focados em evitar vazamentos, enquanto nós pensamos em focar na absorção de fato e esse foi nosso primeiro desafio. Depois do lançamento ficamos focados em inovação do produto e assim surgiram variações utilizando nossa base tecnológica como a primeira linha de sutiãs para a amamentação do mercado global, linha focada em praia, atividades físicas, foco em líquidos com menos viscosidade como urina, entre outros.

Além disso, desde o início focamos na expansão da marca buscando ser bastante próximos dos consumidores. Hoje temos

2 lojas físicas em São Paulo, atuamos no e-commerce e estamos considerando canais mais ligados à saúde, como farmácias, e à moda - ao todo, temos mais de 3 mil pontos de venda em todo Brasil. Temos muito prazer em trazer impacto junto aos parceiros para as pessoas e o meio ambiente. No Brasil a cada ano são descartados por volta de 15 bilhões de absorventes e eu acredito que em mais ou menos 10 anos haverá uma redução brusca dos produtos descartáveis para menstruação com um movimento similar ao que aconteceu de canudos descartáveis, queremos ser parte dessa transformação levando boas alternativas que sejam mais funcionais e econômicas que os produtos descartáveis.

Os produtos da Pantys são soluções inovadoras que além de serem uma ótima escolha para as pessoas que menstruam, também são opções sustentáveis. De onde surgiu essa ideia? Como foi o processo de criação das primeiras versões da Pantys? Como funciona a tecnologia usada?

Apesar dos consumidores enxergarem um produto de vestuário que é o resultado no final da cadeia o qual está em

um contexto de moda, somos uma empresa de tecnologia da saúde. Em resumo, nossa tecnologia é mais física do que digital, temos patentes do processo de combinação de tecidos com fios, malhas e acabamentos diferentes e uma para o processo de costura o que evita os vazamentos promovendo maior conforto para a mulher, rápida absorção, segurança e sensação de estar seco.

Nunca fizemos licenciamento da nossa tecnologia, mas dentro do nosso modelo de negócio ajudamos outras marcas a construir seus produtos absorventes sendo o fornecedor de tecnologia para essas empresas.

No que tange a sustentabilidade fomos a primeira marca de moda no Brasil a fazer as métricas de carbono gerando nossa linha "carbono neutro", o desafio em reduzir ou zerar o impacto do carbono é justamente analisar todo o ciclo do seu produto aliado a transparência e educação do mercado, também usamos bastante energia solar nos escritórios e processos de produção. No lado social nosso maior foco é a "pobreza menstrual", buscamos fazer doações de

Mais conforto, sustentabilidade e inclusão

pantys

Fundação **2017**

Categoria **Fitness & Bem-Estar**

Sede **São Paulo, São Paulo**

Fundadores **Emily Ewell**



EMILY EWELL

Co-Founder

Considerada a primeira marca de calcinhas absorventes da América Latina, a Pantys oferece soluções que sejam ecológicas e mais baratas que os absorventes descartáveis convencionais.

maneira recorrente em vista de acreditarmos que nosso produto tem um papel fundamental para redução e solução deste problema, se você entrega 1 absorvente para alguém em vulnerabilidade social você dá acesso para ela por 1 mês enquanto se você der uma Pantys você entrega acesso por anos.

Recentemente vocês começaram a explorar o mercado de NFTs e o metaverso. Como que aconteceu isso? Nos conte sobre.

Somos uma marca que gosta muito de inovação, experimentação de modo geral e não temos medo de errar. Fizemos o portal da menstruação, portal da independência financeira e outros projetos que são muito mais ligados ao "lifestyle" dos nossos Pantys lovers. Com relação aos NFTs vimos a oportunidade de os consumidores terem uma parte da marca e enxergamos 2 caminhos principais para os NFTs serem executados aqui na empresa, poderíamos fazer um produto "vestido" para ser usado no metaverso, mas seria um pouco estranho vestir calcinhas no mundo virtual e por isso optamos pelo segundo caminho de usar mais a parte

artística da marca com elementos mais institucionais. Entretanto, no meu entendimento tivemos um problema de timing, o mercado dos EUA por exemplo está muito mais maduro na questão dos NFTs do que o Brasil. Na minha visão aqui no país é um público muito nichado que está engajado com os NFTs e no momento optamos por esse projeto em pausa para entender o melhor momento de entrar novamente. Estamos analisando iniciativas de alguns "Clubes Pantys" com NFT por exemplo, nesse caso não é o token que será importante e sim os direitos que vem com ele de acesso a esse grupo.

Conclusão

Ao longo do material, pudemos acompanhar as mudanças impulsionadas pela pandemia da COVID-19 no ecossistema empreendedor de inovação para a saúde. Pode-se perceber que, apesar do Brasil ter muitas ferramentas públicas e uma sólida rede privada, ainda há um longo trajeto a ser percorrido para garantir a saúde da população, especialmente por conta do processo de adaptação rápido que o setor se viu obrigado a enfrentar desde 2020.

Nesse espaço de incertezas e mudanças, entendemos a inovação aberta como uma aliada, especialmente no que diz respeito ao desenvolvimento de pesquisas em novos produtos e processos de gestão. Pelo que foi explorado no quesito de produtos, grandes destaques foram a utilização de impressoras 3D e tecnologias desenhadas para a criação de próteses, enxertos e modelos de prevenção de doenças através da ciência genômica.

Já pelo lado de processos, destaca-se a inovação na gestão como uma forma de tornar mais simples o acesso à todas as informações de um paciente. A automação de processos de atendimento e agendamento também é onde se concentram grande maioria das soluções, acompanhada com soluções de segurança e transparência através de softwares que realizam assinaturas digitais de prontuários e plataformas que auxiliem na gestão pessoal dentro de hospitais, clínicas ou mesmo como mediador entre médicos e pacientes. Somando essas últimas tendências, temos a telemedicina seguindo como uma tendência, dessa vez com melhores olhos dos profissionais e pacientes. As startups se destacam na otimização de processos e desenvolvimento de novas plataformas, barateando o custo de consultas e da medicina especializada.

Para os próximos anos, graças aos investimentos dos últimos anos, podemos esperar um mercado mais maduro e com empreendedores mais preparados para trazer eficiência, eficácia, transparência e acessibilidade para a saúde no Brasil. Além de soluções mais especializadas chamando a atenção, como é o caso das femtechs, cujas soluções atendem à saúde da mulher como um todo, pensando em sustentabilidade ambiental, social e pessoal.

Dentro da esfera de inovação pública e privada, podemos apostar em movimentações de Open Health, assim como sandboxes voltados para a saúde, como uma forma das healthtechs apoiarem a administração pública no fortalecimento de programas e políticas voltadas para a temática. Como visto durante o estudo, essa é uma movimentação que já aconteceu no cenário internacional e gerou bons frutos.

O Distrito é uma plataforma de inovação que exponencializa resultados de negócios por meio de novas tecnologias. Capacitamos executivos para a nova economia, conectamos eles às novas soluções resolvendo desafios concretos das empresas. Em 5 anos, construímos um avançado sistema de inteligência e banco de dados mapeando a performance de cerca de 36 mil startups, produzindo um conhecimento único sobre o impacto das tecnologias e novos modelos de negócio. Hoje, nossa plataforma SaaS atende mais de 60 corporações clientes e 800 startups residentes.

Saiba mais em distrito.me

Você encontrou as informações que precisava?

Muito útil



Útil



Não foi útil



EQUIPE TÉCNICA

Autores
Bárbara Fortes,
Guilherme Carvalho,
Julia Ramos
 e **Matheus Cordeiro**

Planejamento e Revisão
Giovanna Nicoletto e
Amarilis Virginia Ferreira

Projeto Gráfico
Kauan Machado

Design
Fernanda Moraes

Visualização de Dados
Carolina Menezes



DISTRITO

TERMOS DE USO E REPRODUÇÃO DE MATERIAL

Todas as informações e conteúdos presentes neste material são propriedade dos seus realizadores. É vedada sua utilização para finalidades comerciais e publicitárias sem prévia autorização. Estão igualmente proibidas a reprodução, distribuição e divulgação, total ou parcial, dos textos, figuras e gráficos que compõem o presente report.