

O panorama das **Healthtechs** no **ecossistema** **brasileiro de startups**

abstartups®

PGTUSP

Núcleo de Política e
Gestão Tecnológica

Sumário

1. Apresentação
2. Metodologia do estudo
3. Distribuição Regional das Healthtechs
4. Perfil das Healthtechs

Fase de Maturidade / Modelo de Negócio / Público-alvo / Tempo de Existência / Colaboradores / Players de Relacionamento / Modo de trabalho / Patente / Pivotagem / Investimento recebido / Tipo de investimento / Origem do investimento / Modelo de negócio x Tipo de Cliente / Modelo de Negócio x Maturidade
5. O olhar das Healthtechs
6. Agradecimentos

Apresentação

Este estudo é uma parceria da Associação Brasileira de Startups e do Núcleo de Política e Gestão Tecnológica da USP sobre as startups brasileiras ativas que produzem soluções para o segmento da saúde. O material busca atualizar e disponibilizar informações sobre as healthtechs do ecossistema brasileiro de startups para pesquisadores, grandes empresas, investidores e demais players do mercado.

O Mapeamento de Healthtechs, assim como todos os materiais elaborados pela associação, tem como missão ajudar a Abstartups a construir:

Volume de informação. Ou seja, complementa nossa base de dados, com informações validadas e confiáveis sobre atuação e localização geográfica das startups no Brasil.

Representatividade. Mostrar a força das healthtechs e onde estão atuando de forma mais eficaz em todo país, garantindo visibilidade das soluções para toda nossa rede de conexões.

Relevância. Ser referência como fonte de informação confiável para todo o ecossistema de startups, facilitando o acesso e geração de inteligência de mercado.

Realização

abstartups®

PGT USP
Núcleo de Política e
Gestão Tecnológica



Metodologia do estudo

Para esta pesquisa optamos por uma metodologia quantitativa e descritiva na forma de levantamento, através da captação de dados padronizados e autodeclarados e de entrevistas fornecidas por startups da vertical.

Classificação da pesquisa:

Abordagem: Pesquisa quantitativa, combinando os números que comprovam os objetivos gerais da pesquisa.

Objetivo: Identificar o perfil e os principais dados das healthtechs brasileiras.

Procedimento: Pesquisa de levantamento, cuja coleta de dados se realiza através de questionários ou entrevistas.

Os dados gerais você encontrará a seguir e representam o percentual das análises de informações mapeadas e autodeclaradas por 204 healthtechs no Mapeamento de Startups 2024. Para visualização dos dados completos, temos disponível um painel dinâmico que possibilitará a pesquisa por vertical, região, cidade, estado, comparativos, evoluções e muito mais!

[Acesse o Mapeamento Online](#)

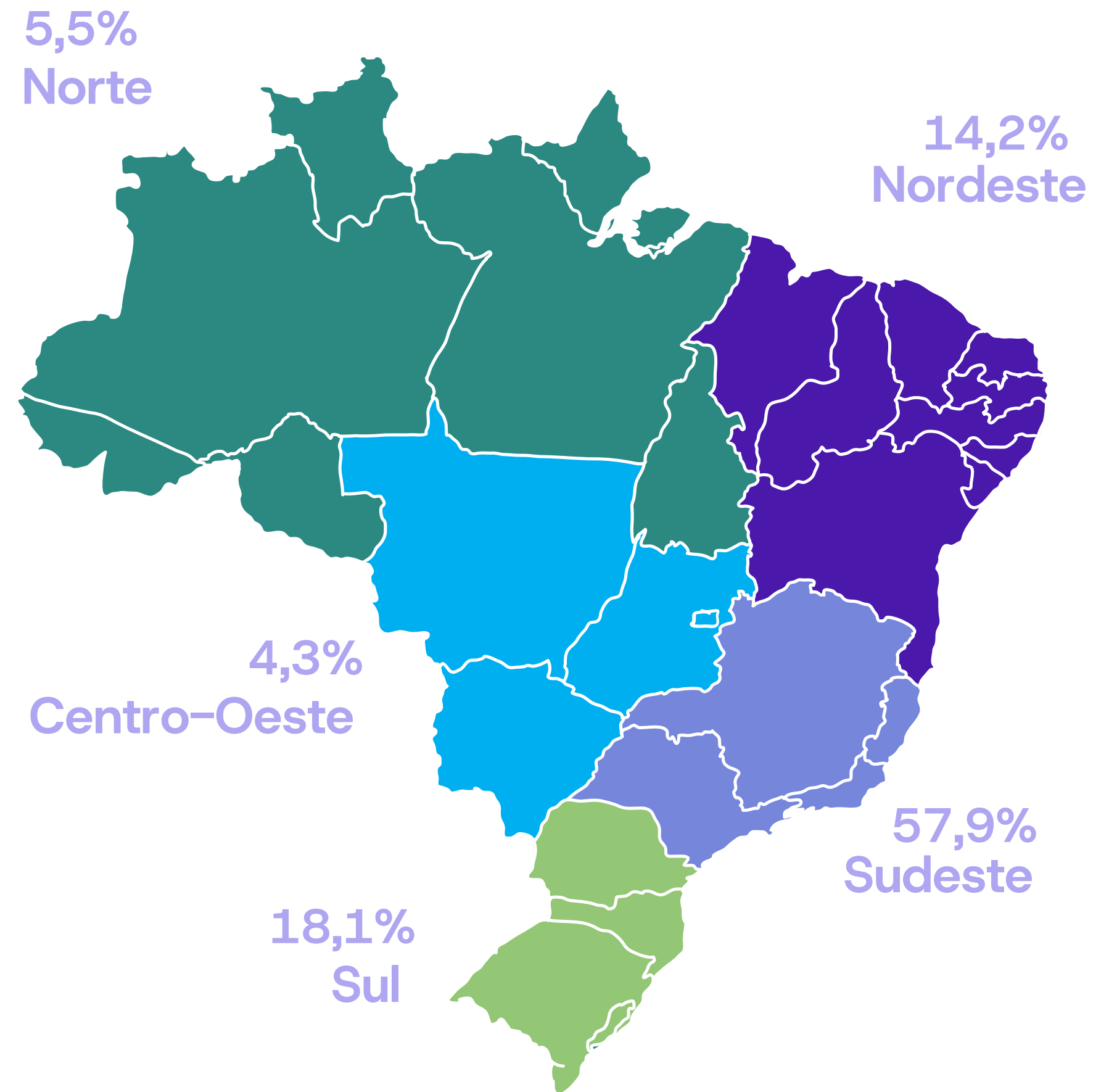


Distribuição regional das Healthtechs

A **maioria das healthtechs** estão localizadas na **região Sudeste** (57,9%), seguido pelo **Sul** (18,1%) e, **Nordeste** (14,2%).

As **regiões Norte** (5,5%) e **Centro-Oeste** (4,3%) apresentam uma concentração menor de startups do setor.

Healthtechs por Região:



5 principais Estados de atuação das Health techs

Healthtechs por Estado

Os **estados brasileiros** com **maior concentração de** healthtechs são, respectivamente: **São Paulo** (40,9%), **Minas Gerais** (9,1%), **Santa Catarina** (7,9%), **Rio Grande do Sul** (6,7%) e **Rio de Janeiro** (5,9%).

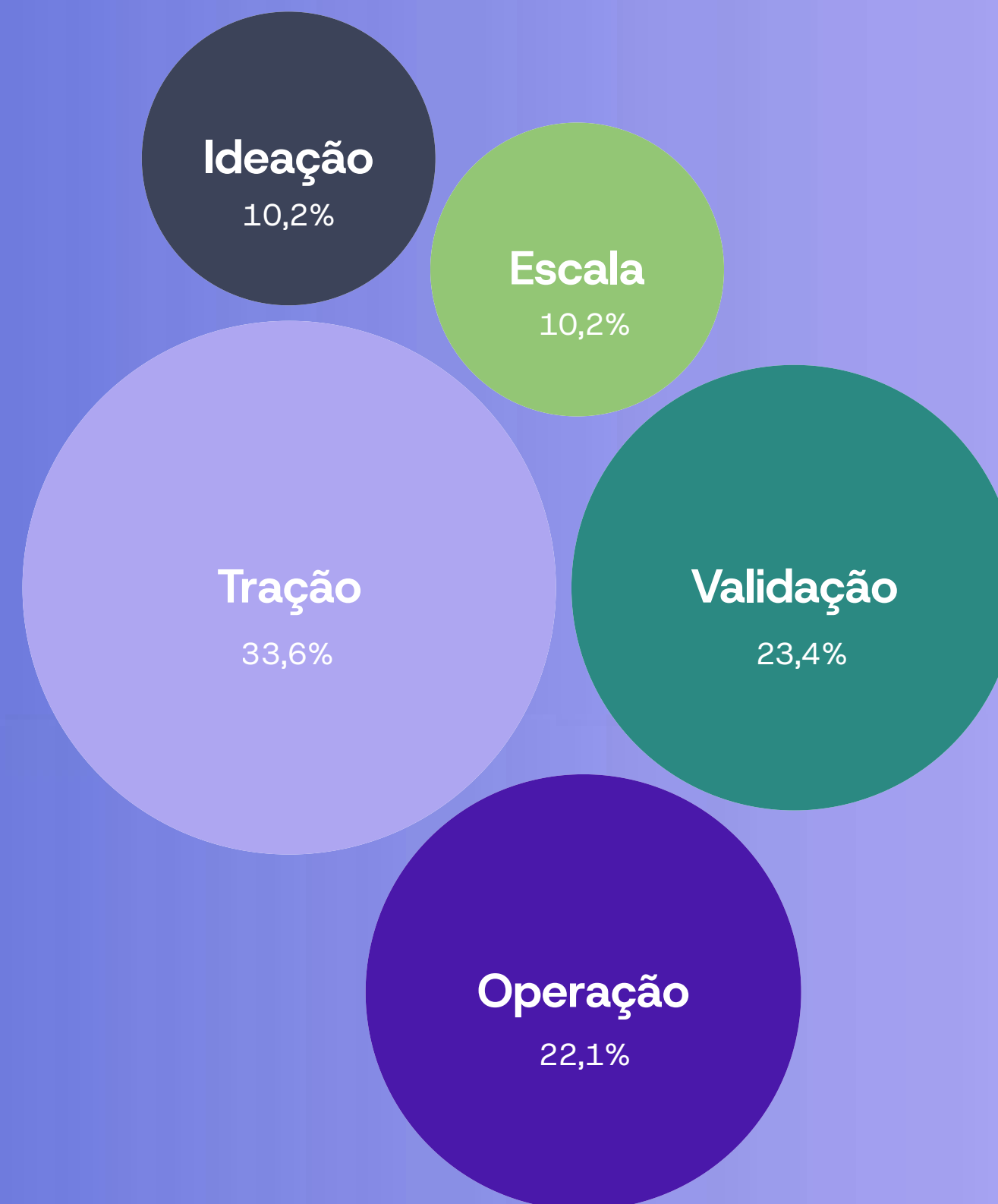
São Paulo	40,9%
Minas Gerais	9,1%
Santa Catarina	7,9%
Rio Grande do Sul	6,7%
Rio de Janeiro	5,9%

Perfil das Healthtechs

A **maior parte das healthtechs** estão na fase de **tração** (33,6%), **validação** (23,4%) ou **operação** (22,1%), que são estágios intermediários de maturação.

10,7% das healthtechs estão na fase inicial de **ideação**, e apenas **10,2%** estão na fase mais **avançada de escalonamento**.

Fase de maturidade



Perfil das Healthtechs

Os **5 modelos de negócios** mais comuns dentre as **healthtechs** são **Software as a Service – SaaS** (37,3%), **Venda direta** (18,4%), **Clube de assinatura recorrente** (18,4%), **Marketplace** (9,5%) e **Hardware para área da saúde** (4,9%).

Principais modelos de negócio

SaaS	37,3%
Venda direta	18,4%
Clube de Assinatura	18,4%
Marketplace	9,5%
Hardware	4,9%

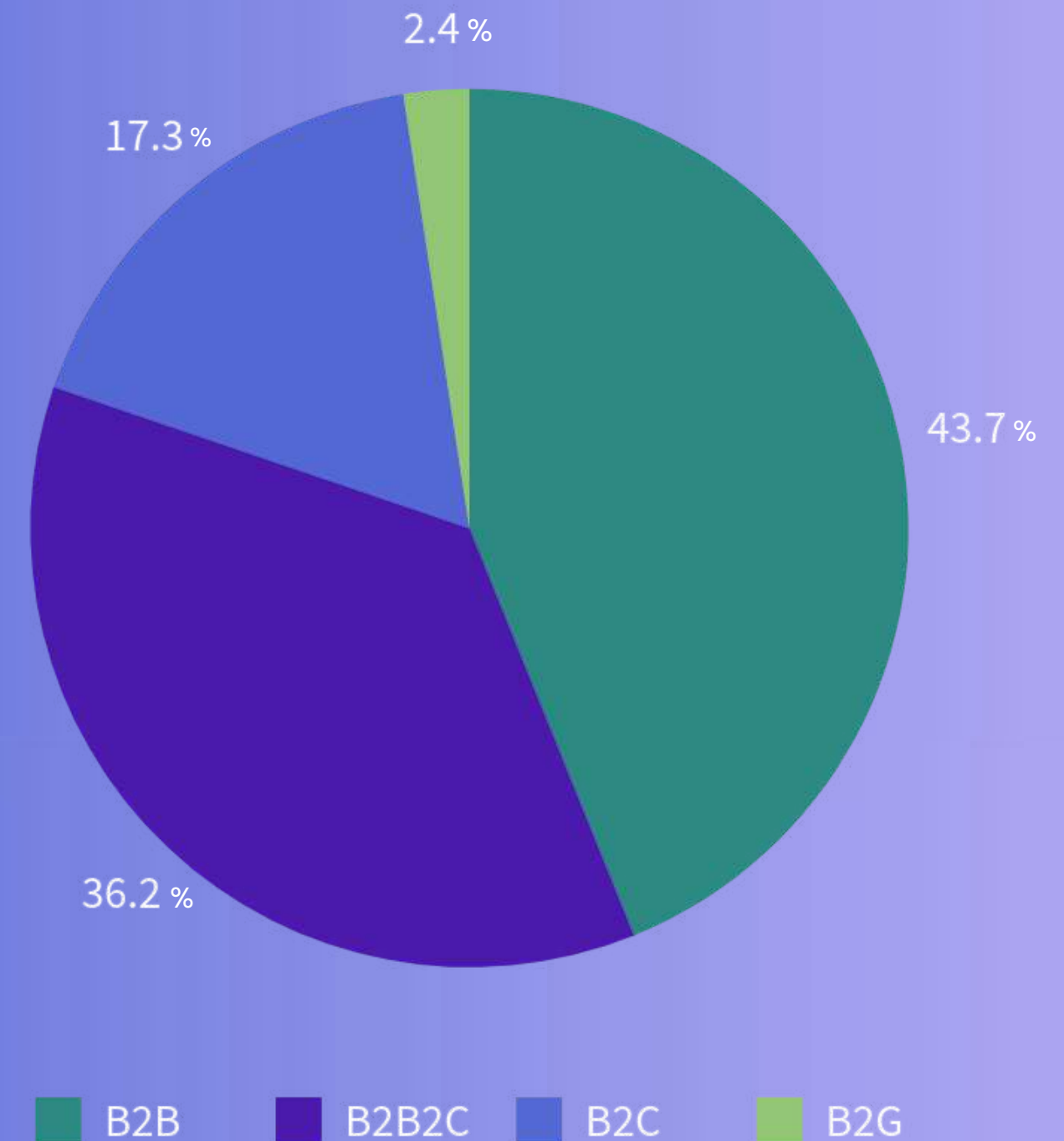
Perfil das Healthtechs

No que tange ao tipo de cliente, observa-se que uma grande parte das **healthtechs** (43,7%) atuam no segmento **B2B**, tendo empresas como clientes finais.

O segmento **B2B2C** é o **segundo mais comum**, pois 36,2% das healthtechs focam em outras empresas, que por sua vez atendem o consumidor final. Somente **17,3%** possuem como principal público-alvo diretamente o consumidor final.

Por fim, o **segmento governamental (B2G)** representa uma **fatia muito pequena (2,4%)**, indicando que poucas **healthtechs** possuem foco em **fornecer produtos ou serviços ao setor público**.

Principal segmento de cliente



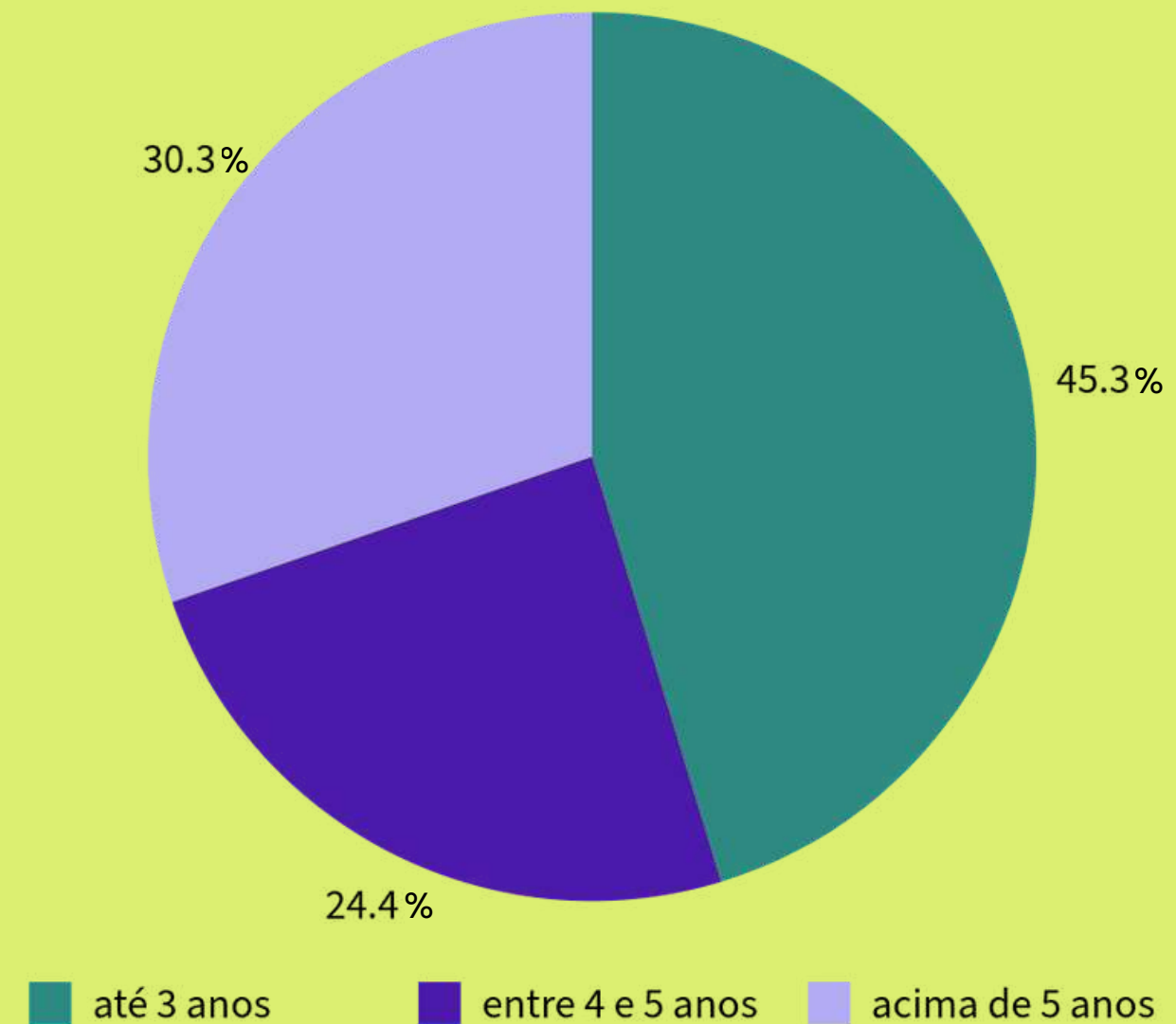
Perfil das Healthtechs

45,3% das healthtechs possuem no máximo **3 anos de existência**, enquanto **24,4%** possuem entre **4 e 5 anos de existência**.

30,3% das healthtechs já existem há mais de **5 anos no mercado**.

Isso é um indicativo de que aproximadamente **um terço das healthtechs** tem conseguido se **consolidar no mercado** com o tempo.

Tempo de existência

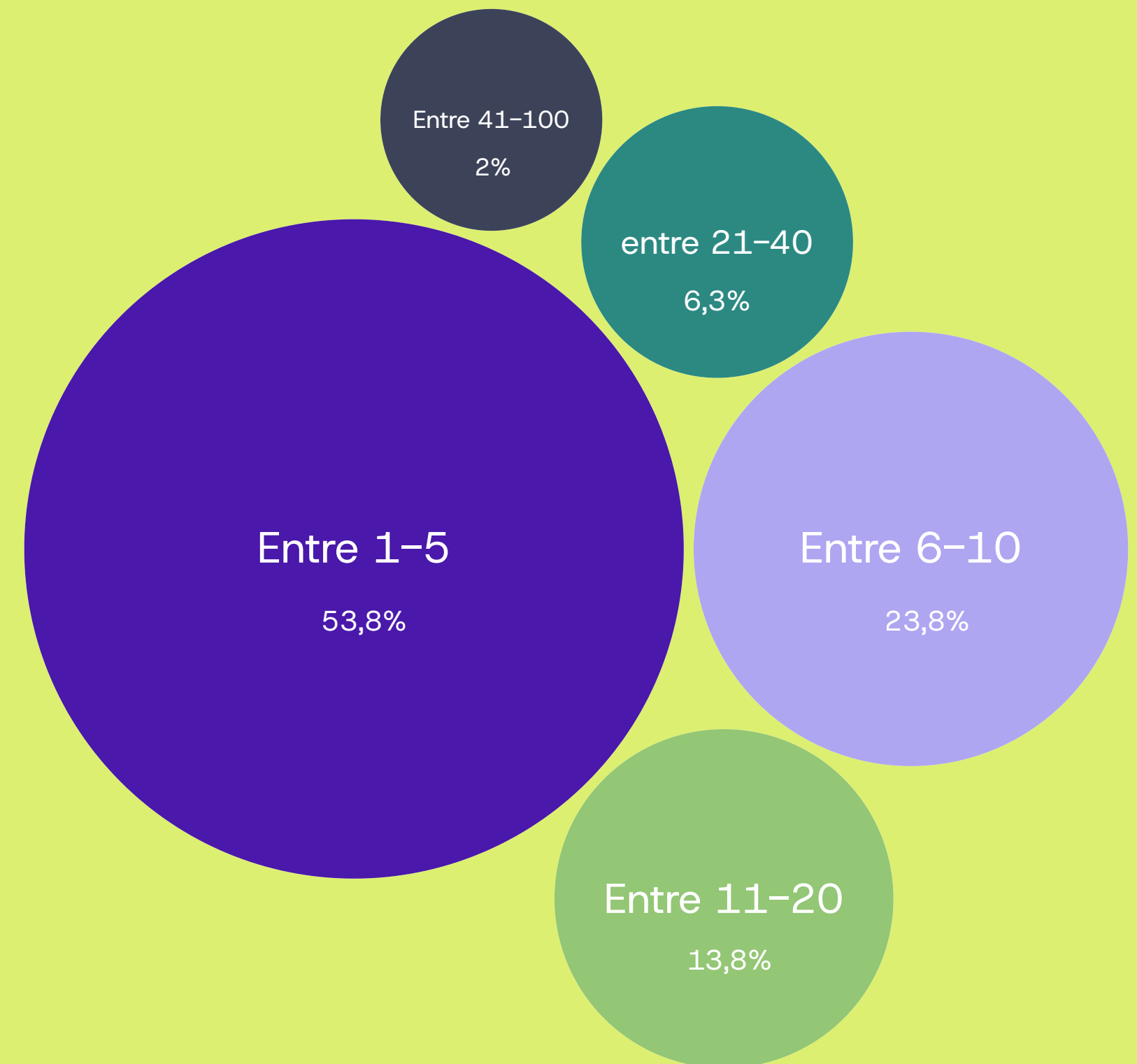


Perfil das Healthtechs

Com relação ao **tamanho das healthtechs** em termos de **quantidade de colaboradores**, nota-se que a grande maioria dessas startups são formadas por **times pequenos**, já que mais da metade (**53,8%**) possuem no máximo **5 colaboradores**, e **23,8%** possuem entre **6 e 10 colaboradores** apenas.

13,8% possuem **entre 11 e 20 colaboradores**, enquanto somente **6,3%** possuem **entre 21 e 40 colaboradores**. Apenas **2%** das **healthtechs** podem ser **consideradas de porte médio** por apresentarem entre **41 e 100 colaboradores** em seus times.

Quantidade de colaboradores



Perfil das Healthtechs

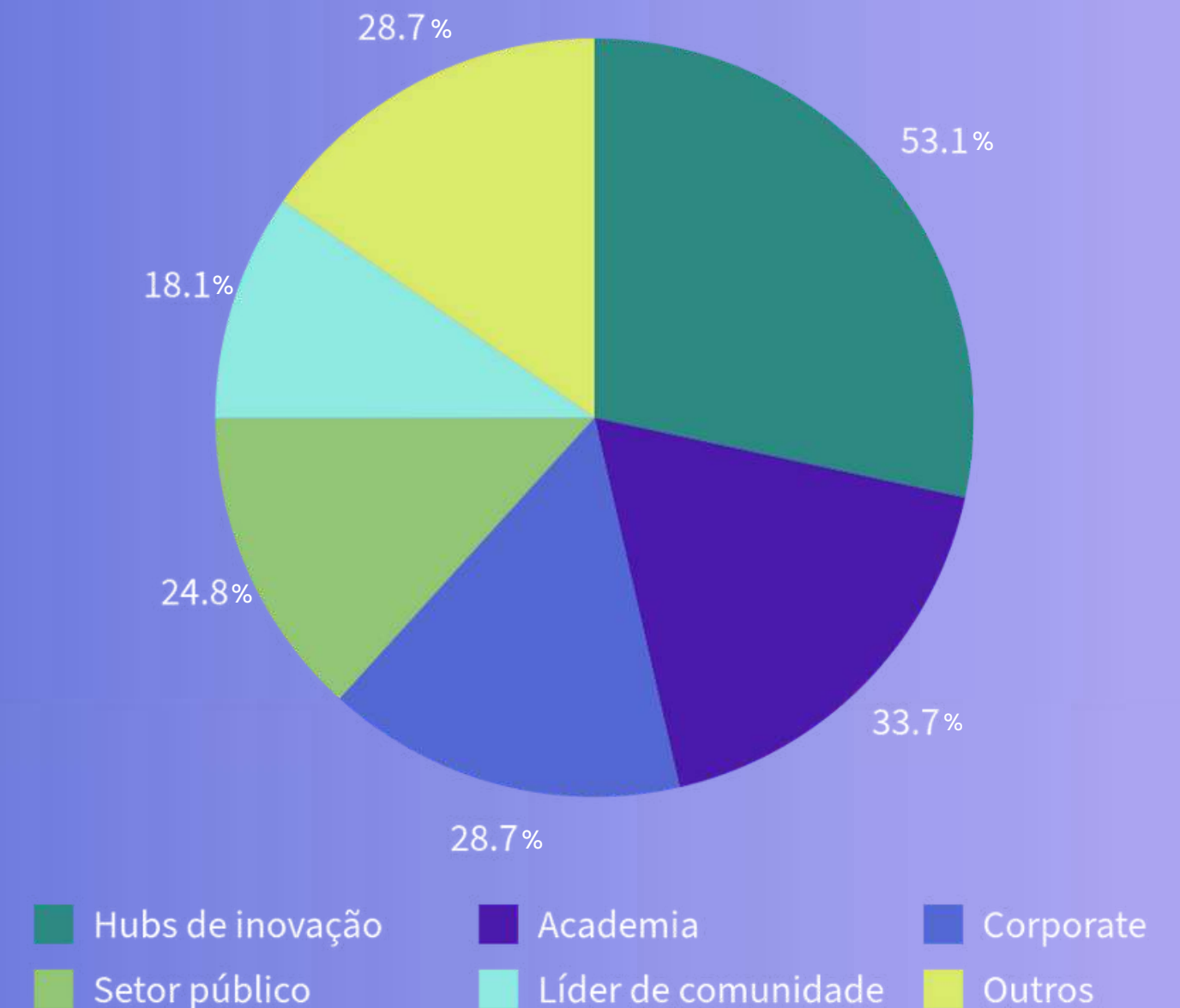
Com relação aos players de relacionamento, observa-se que os principais parceiros das startups desta vertical são os **hubs de inovação (53,1%)**.

Uma parte significativa das healthtechs estabelece **relacionamento com academias (33,7%)**, principalmente por meio de projetos voltados para soluções de saúde preventiva, bem-estar e qualidade de vida.

28,7% tem um relacionamento mais próximo com o **meio corporativo**, enquanto **24,8%** possuem um **relacionamento mais voltado para o setor público**.

18,1% tem **líderes de comunidade** como **principal player de relacionamento**. E para **28,7%** dessas startups o **relacionamento envolve parceiros diferentes dos já citados**.

Players de relacionamento

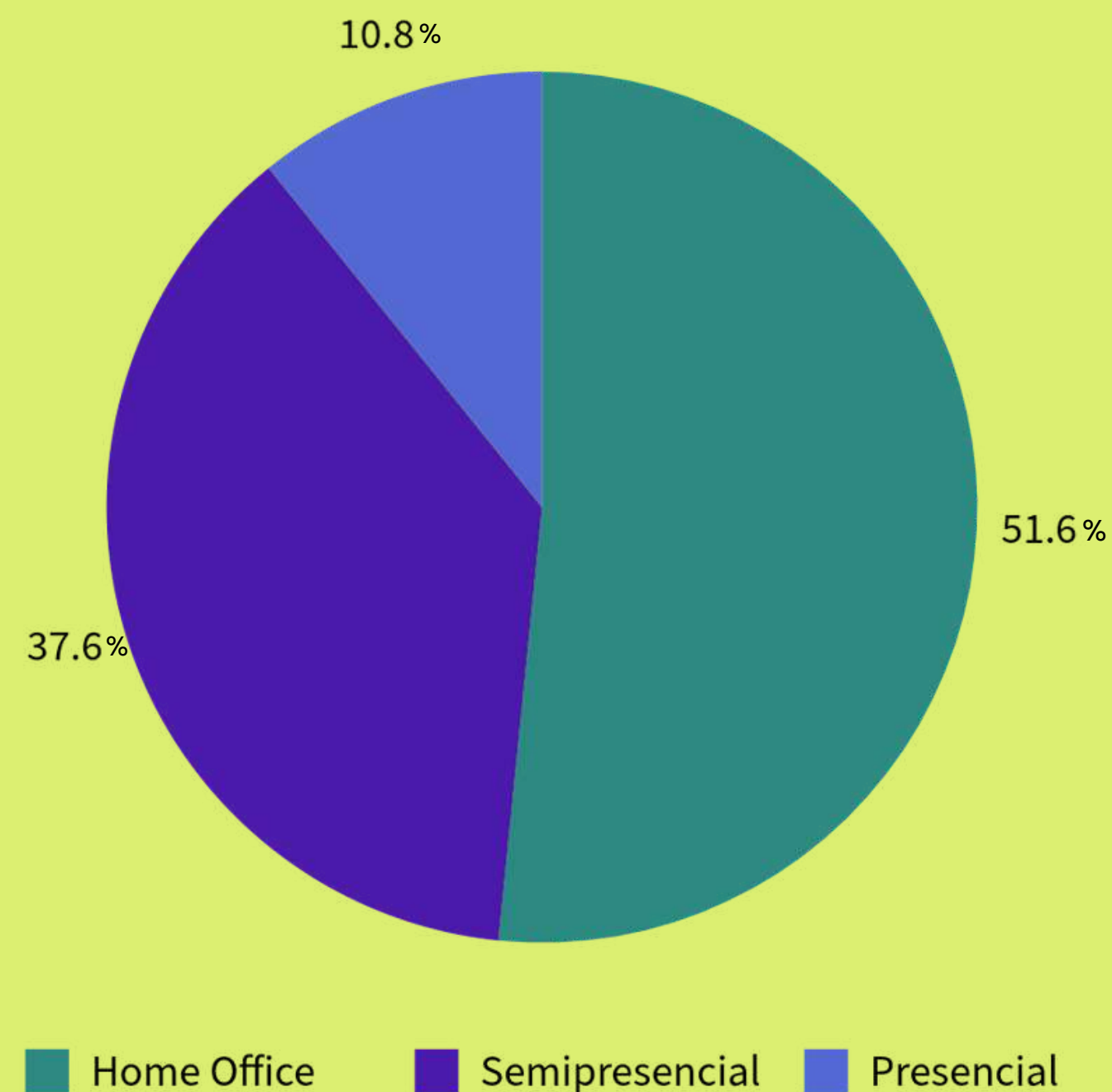


Perfil das Healthtechs

Conforme indicado no gráfico, o principal modo de trabalho das healthtechs é **Home Office/Remoto**, uma vez que **51,6%** indicaram adotar um regime de trabalho 100% online.

37,6% opta por um modelo **semipresencial ou híbrido**, que intercala trabalho remoto com o presencial. Apenas **10,8%** adotam o regime de trabalho **totalmente presencial**.

Modo de Trabalho

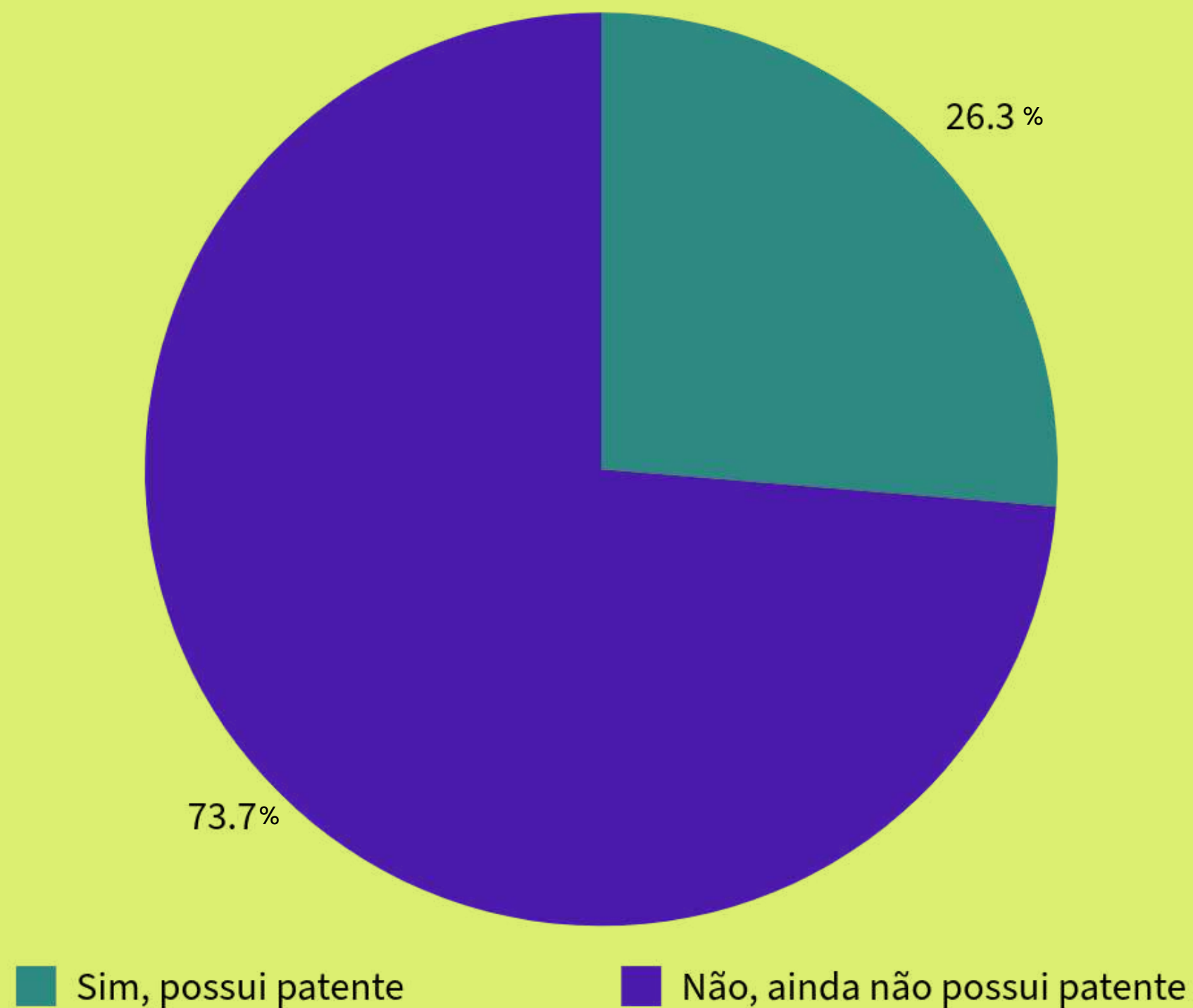


Perfil das Healthtechs

Conforme indicado no gráfico, **73,7%** das healthtechs ainda **não possuem patentes registradas**.

Apenas **26,3%** indicaram **possuir alguma patente**.

Patente

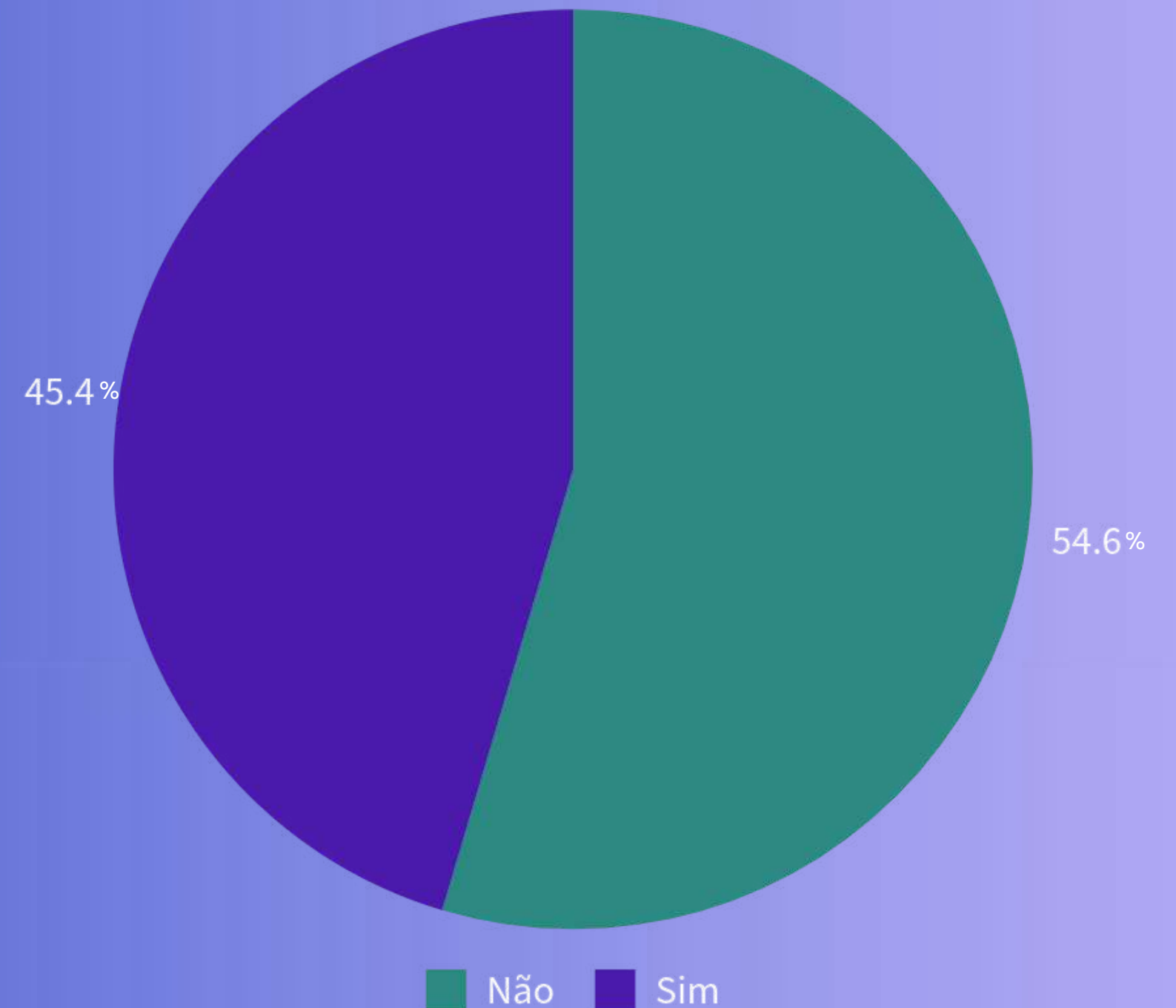


Perfil das Healthtechs

Com relação à **pivotagem**, que consiste na mudança estratégica no modelo de negócio, observa-se que mais da metade (**54,6%**) das Healthtechs **não precisaram pivotar e permanecem com seu modelo de negócio inicial**.

No entanto, **45,4%** já passaram por um processo de **pivotagem** em algum momento.

Pivotagem

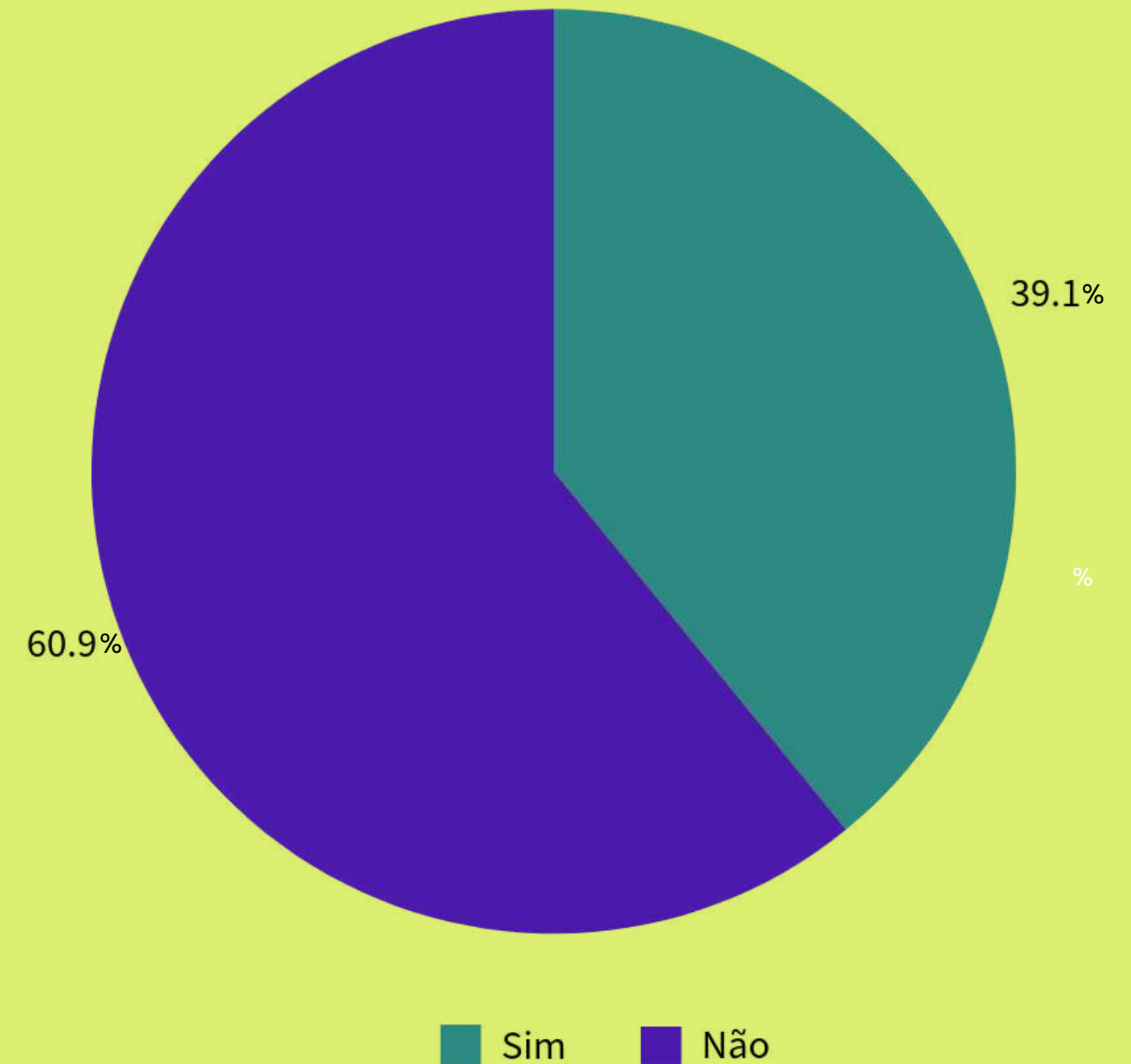


Perfil das Healthtechs

Com relação a ter recebido algum tipo de **investimento**, **60,9%** das **Healthtechs** alegam **não ter recebido qualquer tipo de investimento**.

Por outro lado, **39,1%** indicou **já ter recebido investimentos de alguma fonte financiadora**.

Investimento recebido

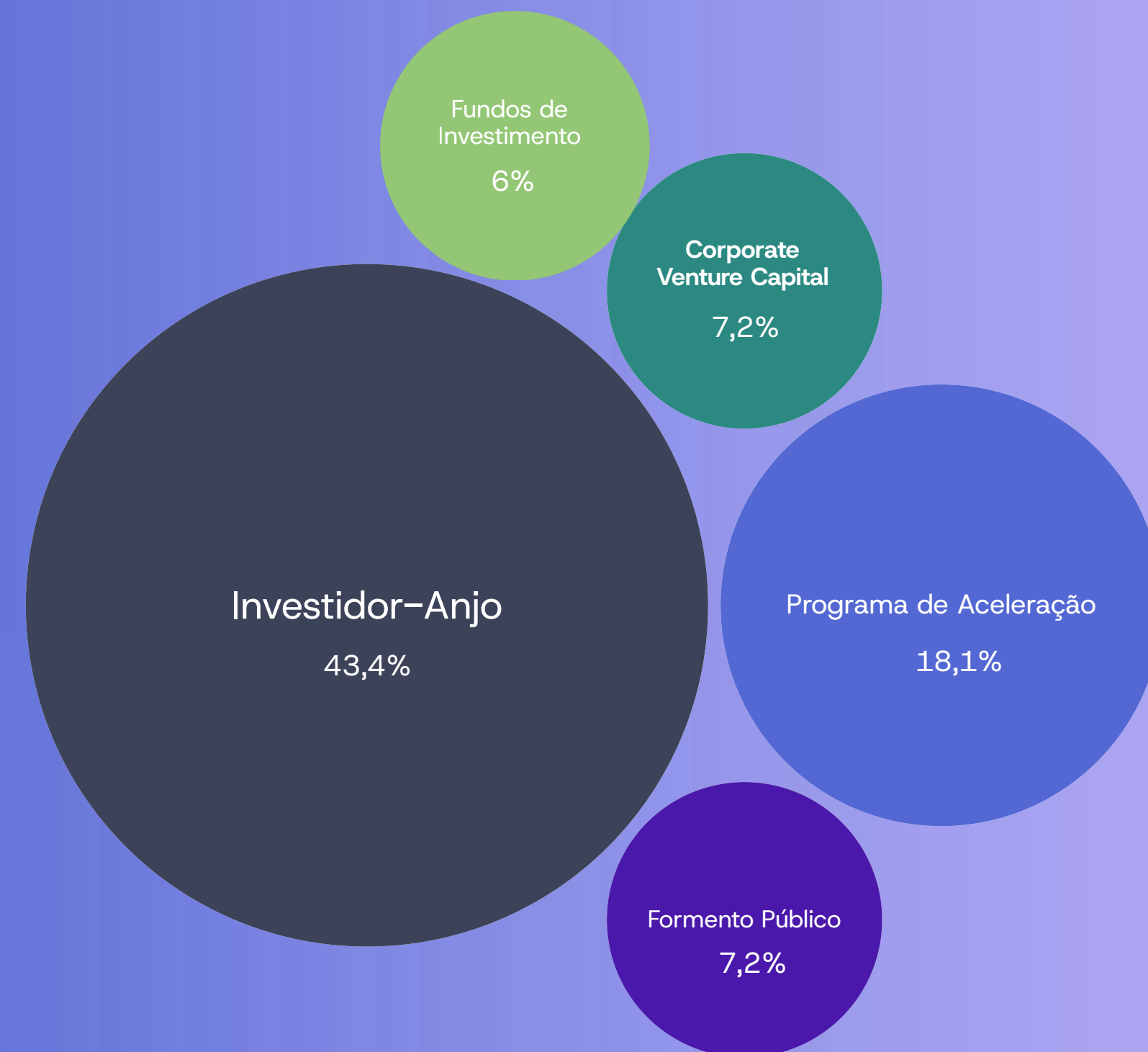


Perfil das Healthtechs

Com relação aos tipos de **investimento** recebidos pelas Healthtechs, nota-se que as **5 principais fontes financiadoras** têm sido do tipo **Investidor-anjo (43,4%)**, seguido por **Programas de aceleração (18,1%)**.

Em menor proporção, também foram constatados investimentos oriundos de **Fomento público (7,2%)**, **Corporate venture capital (7,2%)** e **Fundos de investimento (6%)** para startups desse tipo.

Tipos de investimentos



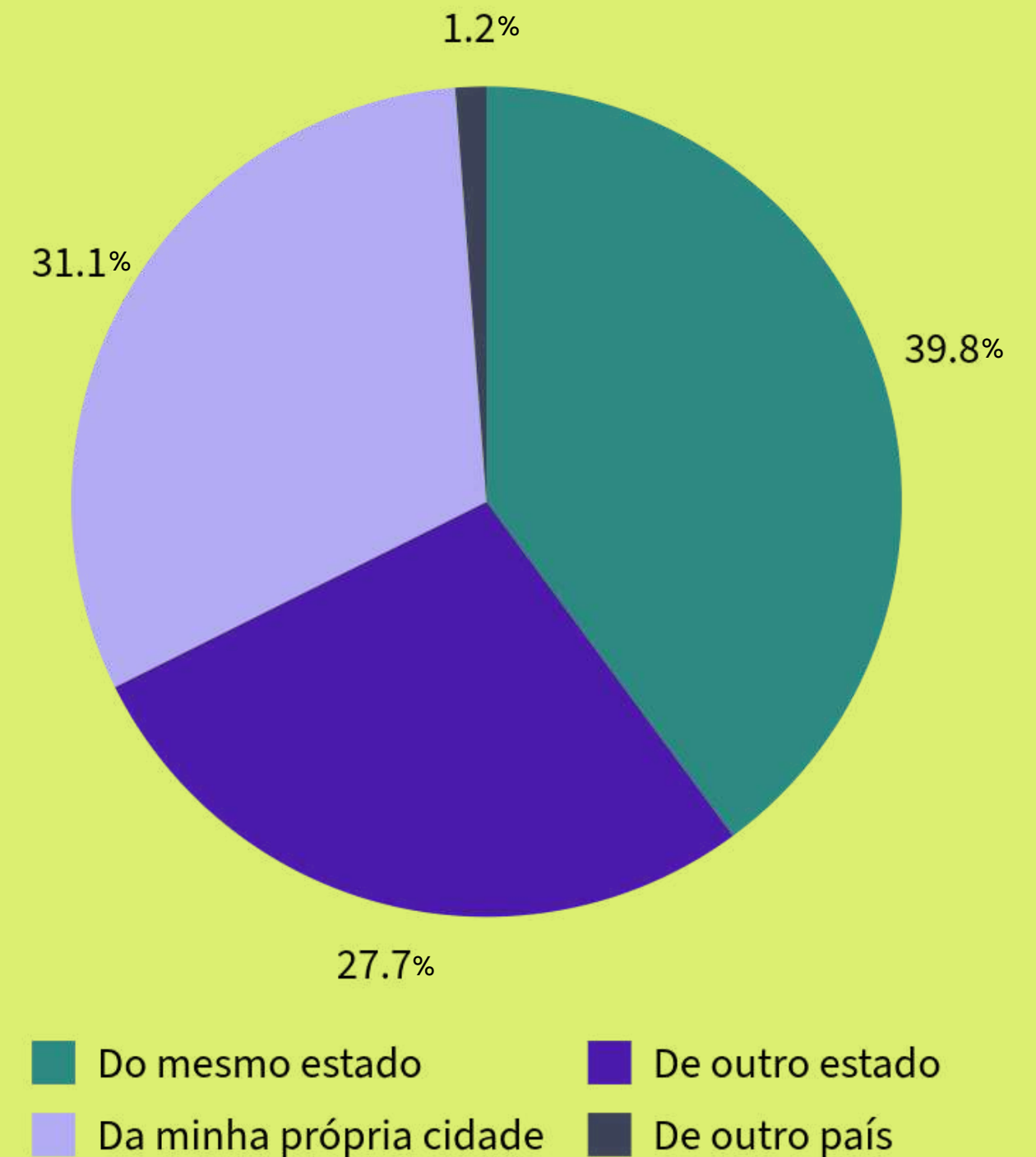
Perfil das Healthtechs

Com relação à **origem do investimento** recebido pelas healthtechs, observa-se que **39,8%** das healthtechs **receberam investimentos de fontes que são do mesmo estado de origem.**

31,1% receberam investimentos de fontes que são da **mesma cidade onde foram fundadas**, enquanto **27,7%** possuíram fontes de investimento oriundas de outros Estados.

Apenas **1,2%** recebeu **investimento de outro país.**

Origem dos investimentos



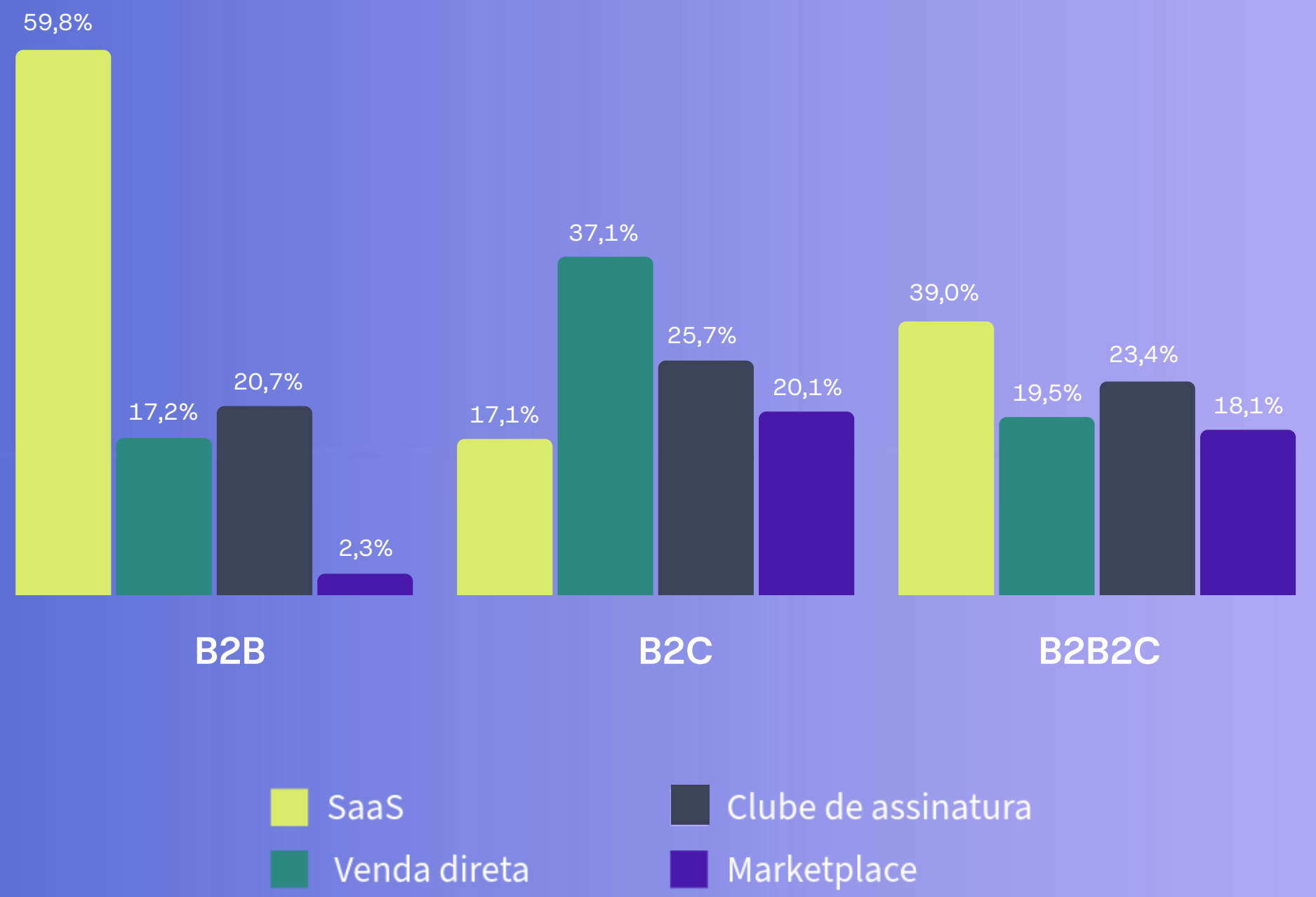
Perfil das Healthtechs

Dentre os tipos de **modelo de negócio** mais comuns entre as **healthtechs**, observa-se que o **modelo de negócio SaaS (Software as a Service)** é mais comum quando o tipo de cliente ou público-alvo é **B2B (59,8%)** ou **B2B2C (39%)**.

No entanto, para clientes do tipo **B2C**, os modelos de negócios mais comuns são **Venda direta (37,1%)**, **Clube de assinatura (25,7%)** e **Marketplace (20,1%)**, sendo o **SaaS** o menos comum (**17,1%**).

Modelo de negócio de acordo com o tipo de cliente

Modelo de Negócio vs. Tipo de cliente



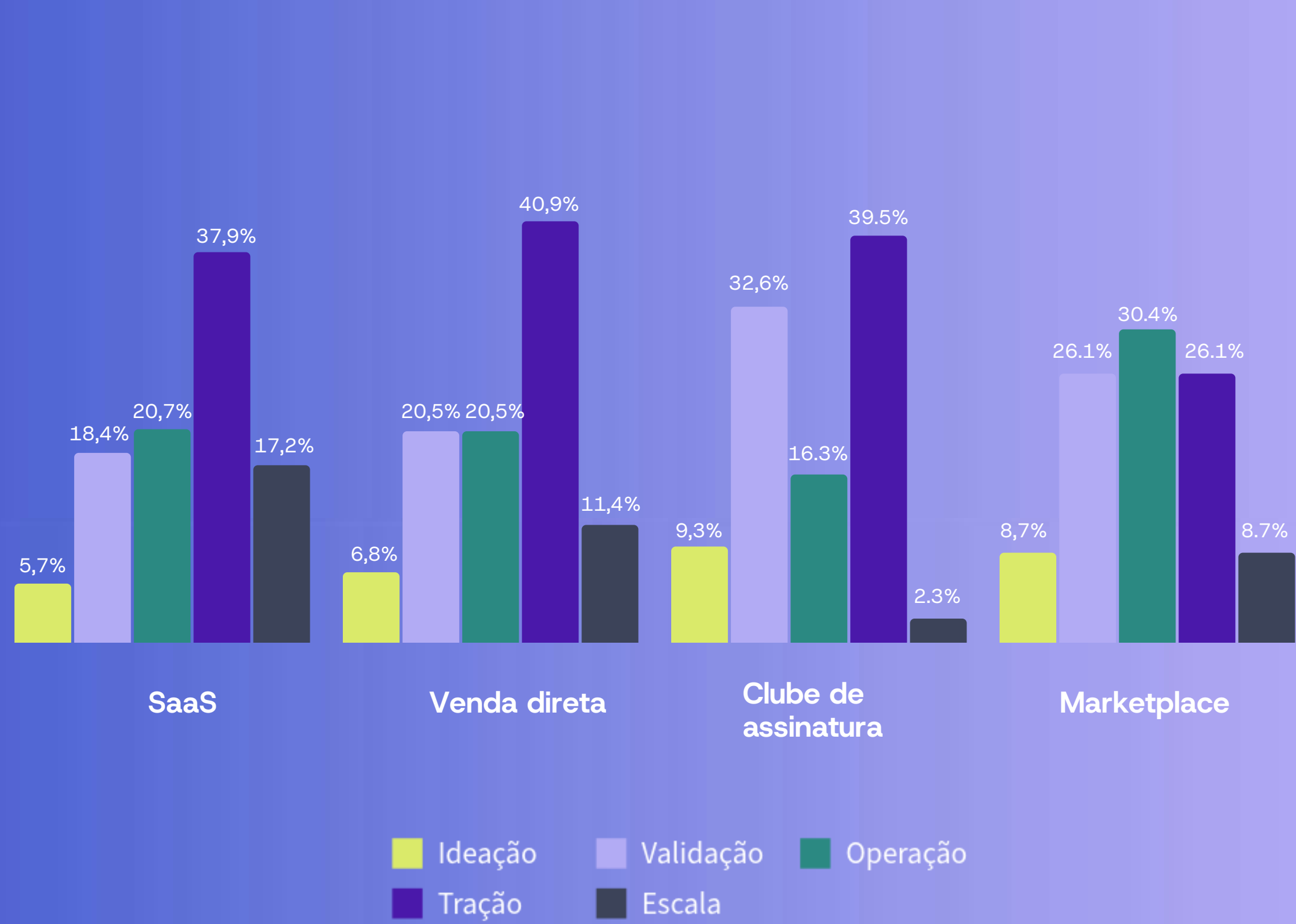
Perfil das Healthtechs

Dentre os **tipos de modelo de negócio mais comuns** entre as healthtechs, observa-se que, dentre as que possuem o modelo de negócio **SaaS (Software as a Service)**, a **maior parte (37,9%)** está na **fase de tração em relação ao seu nível de maturidade**. As healthtechs com modelo do tipo **Venda direta** também estão em maior parte (**40,9%**) na fase de **tração**.

As que adotam o **modelo do tipo Clube de assinatura** estão em sua maioria na fase de **tração (39,5%)** ou **validação (32,6%)**. Já healthtechs do tipo **Marketplace** estão em maioria na fase de **operação (30,4%)**.

Modelo de negócio e Nível de maturidade das Healthtechs

Modelo de negócio vs. Nível de maturidade



O Olhar de uma Healthtech: HRV4LIFE

A **HRV4Life** é uma healthtech que democratiza o acesso à saúde preventiva, transformando smartphones em ferramentas de monitoramento remoto capazes de identificar riscos antes dos sintomas. É uma solução acessível e promotora de equidade, sem necessidade de dispositivos caros, com algoritmo preditivo, dashboards avançados e integração com telemedicina, atendendo saúde, empresas e governos com tecnologia escalável e de baixo custo.

Principais desafios no setor de healthtechs nos primeiros anos

Nos primeiros anos, o maior desafio da HRV4Life foi entender como uma healthtech se posiciona no mercado de tecnologia em saúde. Como psicóloga com trajetória essencialmente clínica, precisei aprender quais eram as regras desse ecossistema, identificar quem era o cliente ideal, qual valor a HRV4Life entregava e quais dores solucionava.

Para buscar essas respostas, me conectei a aceleradoras e parceiros estratégicos. Em 2022, ingressei na ABStartups, que me recebeu com muito apoio.

A partir daí, participei de programas como Sebrae for Startups, InovAtiva, Harena HealthTech e Wadhwani. Esse ciclo de acelerações foi essencial para dar clareza ao modelo de negócio e consolidar a HRV4Life.

O Papel da Propriedade Intelectual

A HRV4Life possui patente registrada, resultado de mais de três anos de estudos e desenvolvimento dos algoritmos proprietários que transformam sinais do batimento cardíaco em predição e prevenção de riscos de saúde. A propriedade intelectual é um pilar essencial do nosso modelo de negócio, pois garante diferencial competitivo, proteção tecnológica e segurança para parcerias estratégicas. O principal desafio foi traduzir pesquisa científica em uma solução prática e validada para o mercado, o que reforça o valor da inovação da HRV4Life.

Pivotagem e mudanças na jornada

No início, desenvolvemos a HRV4Life como um aplicativo próprio, disponível nas lojas Android e Apple, acompanhado de um dashboard. Porém, ao entrar no mercado, percebemos que os potenciais clientes já possuíam seus próprios aplicativos e não tinham interesse em adotar mais um. O que realmente despertou interesse foi a nossa tecnologia aplicada via API, que poderia ser integrada aos sistemas já existentes.

A partir desse aprendizado, deixamos de priorizar o app e passamos a focar no desenvolvimento da API como solução central. Essa pivotagem nos ensinou a ouvir o mercado, adaptar rapidamente a estratégia e compreender que a verdadeira proposta de valor da HRV4Life está em oferecer tecnologia escalável, integrada e de fácil adoção para diferentes parceiros.



*Monica Valente Prado
Founder e CEO HRV4Life*

O Olhar de uma Healthtech: HRV4LIFE

Impactos do relacionamento com players do ecossistema

A HRV4Life participou de diversos programas de aceleração e hubs de inovação que foram fundamentais para nosso crescimento. Entre eles: ABStartups, Sebrae for Startups, InovAtiva Brasil, Harena HealthTech, Wadhwani Foundation e ASSESPRO-RJ.

Essas experiências nos ajudaram a:

- Validar nosso modelo de negócio e proposta de valor;
- Conectar com mentores, investidores e potenciais clientes;
- Aumentar nossa visibilidade no ecossistema de inovação em saúde;
- Consolidar parcerias estratégicas que abriram portas para pilotos e POCs.

Atualmente, estamos sediados no Parque Tecnológico da UFRJ, onde conduzimos projetos em saúde corporativa e validações no ambiente real, o que reforça nossa credibilidade e acelera a expansão.

Percepções do setor

O setor de saúde passa por uma transformação profunda, impulsionada pelo avanço das healthtechs e pela crescente demanda por soluções acessíveis e preditivas. O maior desafio ainda está em equilibrar inovação com credibilidade científica, regulação e integração aos sistemas já existentes. Além disso, a adoção pelo usuário final depende de engajamento contínuo, o que exige soluções intuitivas, acessíveis e de real impacto.

Ao mesmo tempo, existem grandes oportunidades: a expansão da telemedicina, a necessidade urgente de prevenir doenças crônicas não transmissíveis, a busca por reduzir custos em operadoras e governos e a tendência global de migrar de um modelo reativo para um modelo preventivo e preditivo.

Para os próximos anos, espero ver a saúde digital se consolidar como direito de todos, promovendo inclusão e equidade, com tecnologias simples, integradas e sustentáveis, que transformem dados em decisões de saúde mais rápidas, humanas e eficazes. A HRV4Life quer ser parte dessa jornada, levando a prevenção ao alcance de milhões de pessoas.



Saiba mais

O Olhar de uma Healthtech: Kidzenith

A **Kidzenith** é a primeira startup com IA voltada para o bem estar infantil e para sobrecarga parental. Somos um waze da parentalidade. Através de um aplicativo de multi-agentes de IA que monitoram, analisam e orientam sobre nutrição, sono, crescimento e desenvolvimento associado a pediatria por assinatura. Ajudando pais que enfrentam excesso de informações contraditórias sobre saúde infantil.

Principais desafios no setor de healthtechs nos primeiros anos

Os principais desafios são lidar com a regulamentação e proteção de dados, ganhar confiança de médicos , pacientes e parceiros principalmente em relação a utilização da inteligência artificial , equilibrar inovação e evidência científica .

Pivotagem e mudanças na jornada

Iniciamos com programas de saúde mas percebemos que quando se fala diretamente de saúde as pessoas tendem a procurar seu médico de confiança . Quando falamos em lifestyle as pessoas estão mais abertas a novas soluções de saúde.

Impactos do relacionamento com players do ecossistema

Estamos participando de vários hubs, e o impacto vem na mentoria e na viabilidade e as conexões

Percepções do setor

Acreditamos que a demo acelerou a saúde digital, temos menos resistências. A saúde hoje está focada na jornada do paciente, focando na personalização. A importância do trabalho multidisciplinar e da entrada da inteligência artificial na saúde. Quem não estiver envolvido nesse processo ficará para trás.



Juliana Reges
CEO Kidzenith



Saiba Mais

O Olhar de uma Healthtech: Medbolso

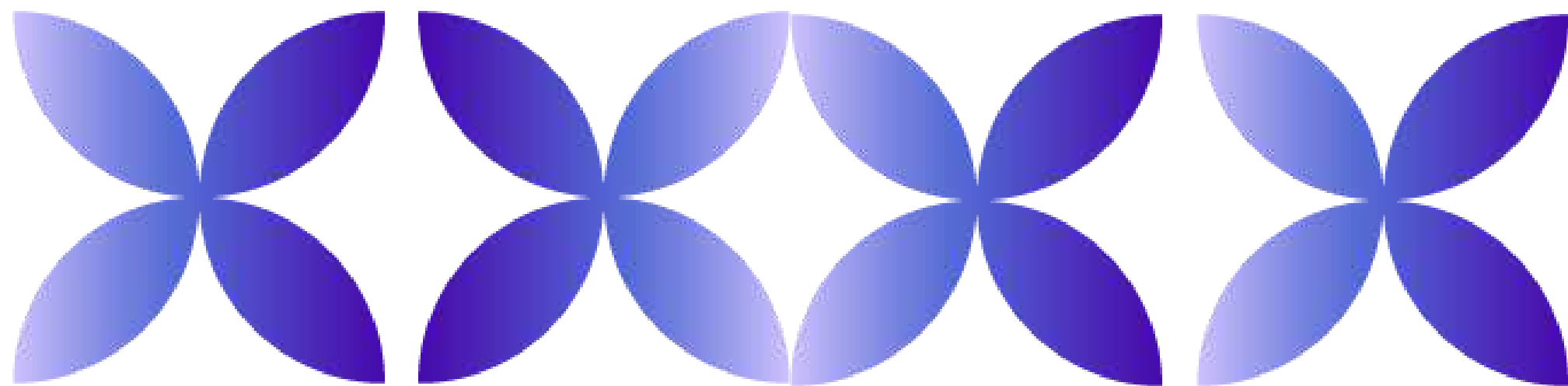
A **MedBolso** é uma plataforma que oferece gestão para plantões médicos, cooperativas e hospitais, integrado a funcionalidades de controle financeiro, gestão de recebíveis, planejamento de escalas e faturamento médico. Automatizamos processos, otimizando a administração dos serviços de saúde, simplificando processos para médicos e empresas do setor.

Principais desafios no setor de healthtechs nos primeiros anos

Nos primeiros anos o grande desafio é desenvolver uma solução sólida e que realmente atenda as dores do mercado de saúde. A saúde é um mercado altamente regulado, com regras definidas pela ANS e outros órgãos, além de padrões de mercado bem estabelecidos. Para conseguir avançar e se consolidar contamos com sócios da área médica que no início foram fundamentais para atendermos de forma correta e eficaz as dores do mercado. Além disso, participamos de eventos especializados da saúde, onde foi possível interagir diretamente com o público alvo e melhorar cada vez mais nossas propostas de venda e soluções.

Captação de investimentos

O grande desafio para conseguir receber investimento é fazer isso de forma estratégica, considerando tanto fatores como valuation de empresas de saúde no Brasil e estratégias de exit dos sócios. Além disso, considerando que na região Norte do Brasil o mercado de venture capital é ainda incipiente, temos o grande desafio de conseguir gerar resultados e autoridade no mercado para gerar interesse de venture capital fora da nossa região.



O Olhar de uma Healthtech: **Medbolso**

Pivotagem e mudanças na jornada

Desde a ideia original de ser uma solução com apoio aos serviços de saúde não pivotamos, mas durante toda a jornada tivemos vários momentos de "micro pivotagens". Por exemplo, mudamos nossa estratégia de focar somente em clientes privados e buscamos clientes do setor público a partir de oportunidades como editais que buscavam soluções para realizar POCs no setor público, o que nos gerou experiência e convencimento para também atuar neste mercado como uma nova frente.

Percepções do setor

O setor de saúde continua passando por diversas transformações que devem acelerar ainda mais com novas tecnologias como IOT e IA. É importante para todas as startups neste nicho ficarem antenadas e entenderem como estas tecnologias podem impactar ou já estar impactando o seu mercado.



*Adailton Lima
CEO Medbolso*



MED
BOLSO

[Saiba mais](#)

Agradecimento

Não fazemos
nada sozinhos!



Nosso **muito obrigada** aos parceiros e apoiadores, que acreditam e tornam o nosso trabalho possível!

Realização:

abstartups®

Parceria:

PGTUSP
Núcleo de Política e
Gestão Tecnológica

Participação:

hrv4life
saúde & performance

 Kidzenith


MED
BOLSO



Quer continuar acompanhando as healthtechs brasileiras?

A Abstartups tem um trabalho constante de atualização da sua base de dados e informações sobre o **ecossistema brasileiro de startups**.

Além deste estudo, você pode acompanhar todas as novidades sobre o setor de saúde e outras verticais em nossos canais:



Tem uma startup?
Cadastre-se em nossa base.



Confira o nosso **Mapeamento de Startups** e acesse a lista de startups por vertical.



Conheça todos os **nossos estudos**.

CONHEÇA NOSSOS MANTENEDORES E PARCEIROS

Mantenedores



Parceiros



abstartups[®]

PGTUSP

Núcleo de Política e
Gestão Tecnológica
