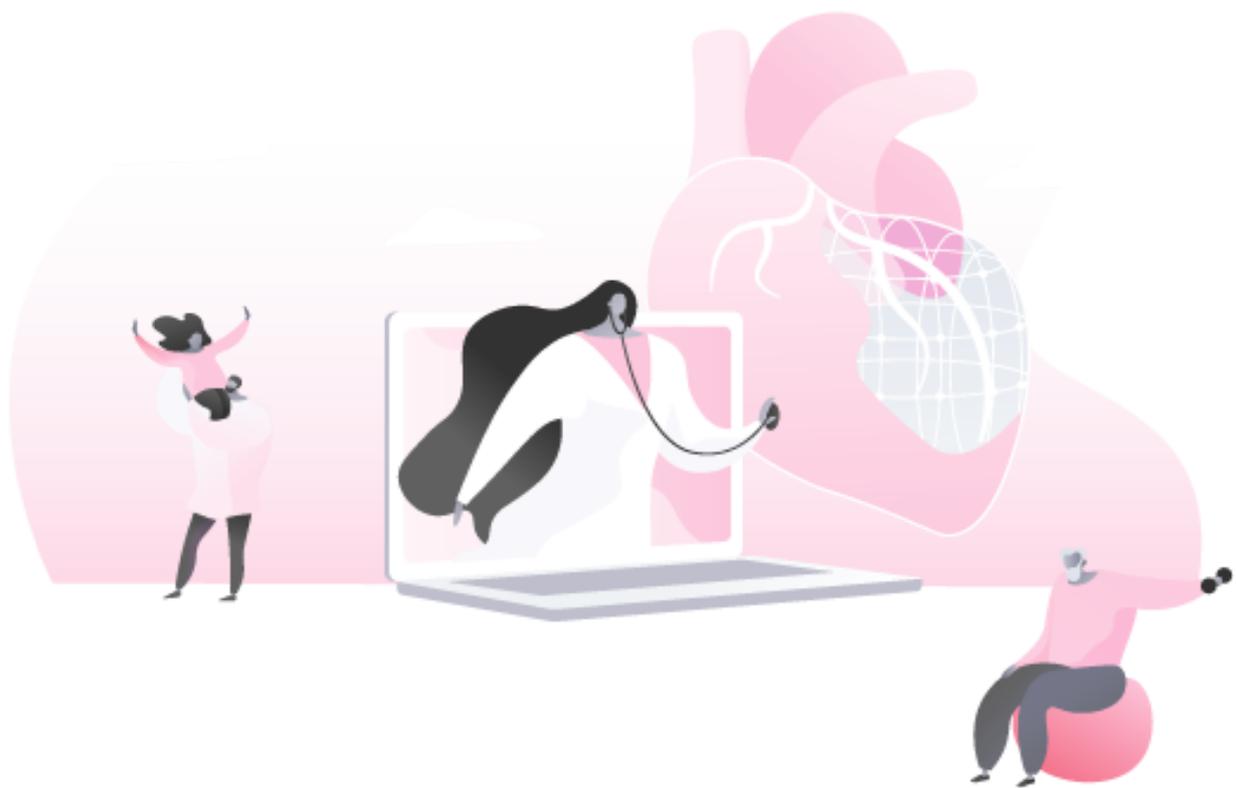


ANÁLISE NEOMED



Elaborado por:

**Carolina Senna, Paloma Coutinho,
Sávio Branco e Victor Sobrosa**

NEOMED

Nome do Grupo: Impactus UFRJ | Vertical: Saúde

Integrantes: Carolina Senna, Sávio Branco, Paloma Coutinho e Victor Sobrosa

Introdução

Fundada em 2017 por Gustavo Kuster, Izabelle Ferreira e Bruno Farias, a empresa escolhida foi a Neomed, situada no setor de saúde e no subsetor de *healthtechs* de Gestão e PEP (Prontuário Eletrônico). Um ano após uma grande operadora de saúde do país procurar o atual CEO Gustavo Kuster para juntar uma equipe médica com o objetivo de realizar laudos de cardiologia e neurologia, o fundador percebeu uma lacuna no mercado que poderia ser preenchida. Assim surgiu a Neomed, que, em apenas dois anos com a sua proposta de união entre a tecnologia e a medicina, começou a chamar a atenção de alguns dos principais players do setor de saúde no país, como o grupo Hermes Pardini, Alliar e a Dasa. Com foco no rastreamento e identificação precoce de doenças cardiovasculares e com o propósito de reduzir a distância entre os sintomas e o tratamento, a empresa atua na prevenção, diagnóstico, conduta médica e tratamento de enfermidades cardíacas. Sendo assim, a Neomed acompanha uma das tendências do segmento escolhido, apostando na possibilidade de promover um maior acompanhamento da jornada do paciente e na otimização dos processos hospitalares, a partir do uso de Inteligência Artificial, a Mariê. Além disso, em setembro de 2022, a firma recebeu a certificação de Empresa B, comprometendo-se a medir e gerenciar impactos sociais e ambientais. Tal certificação reforça sua preocupação com a construção de um futuro sustentável e o compromisso de ter o impacto social como parte de seu modelo de negócio. A Neomed foi eleita, pela terceira vez, como uma das 100 *startups* mais promissoras do ano, demonstrando a importância e a relevância da empresa escolhida.

Overview do Setor

O setor de saúde no Brasil, que movimenta cerca de 10% do PIB, está atrasado no que diz respeito à investimentos, inovação e tecnologia. Em comparação com países mais desenvolvidos, é evidente a diferença no quesito de participação do segmento no PIB de cada nação (gráfico 1) - principalmente quando olhamos para a participação do setor público nesses gastos, mostrando-se em torno de 3,9% no Brasil, contra, por exemplo, 9,5% na Alemanha e 7,6% no Reino Unido. Atualmente, o mercado brasileiro de *healthtechs* está em desenvolvimento, tendo passado entre 2016 e 2021 pelo "boom" na criação de empresas (gráfico 3), influenciado também pela pandemia da COVID-19 e suas novas tendências como a telemedicina. Acreditamos que o setor público é uma das principais vias de crescimento dessas *startups* da saúde, devido ao modelo de atuação ultrapassado que é percebido nesse segmento, sendo necessário que essas empresas foquem em atuar de maneira conjunta com o governo, a fim de trazer disrupções para o segmento mais utilizado pelos brasileiros.

O número de empresas pertencentes ao setor de *healthtech* no Brasil, o qual a Neomed está inserida, cresceu a um CAGR de 67,14% nos últimos anos (gráfico 2), chegando a um patamar de 1.158 empreendimentos em 2021, segundo pesquisa da Sling Hub. O elevado crescimento e a penetração dessas *startups* no mercado brasileiro se deram por diversos fatores, sendo os principais: (i) falta de médicos e remédios no setor público, (ii) elevada mensalidade de planos de saúde tradicionais, além da cobertura deficitária e atendimentos de baixa qualidade, (iii) demora para conseguir marcar consultas e exames, atrelados a uma grave lentidão na produção de diagnósticos e laudos, (iv) falta de leitos, gerado principalmente pela sobrecarga do setor público e a baixa abrangência do setor suplementar, uma vez que a maior parcela da população não possui acesso a esse tipo de serviço (gráfico 4) e (v) dificuldade enfrentada pelos médicos em acessar o histórico de informações dos pacientes, pois, o compartilhamento de dados de saúde na nuvem ainda é pouco difundido no país.

Cenário favorável à inovação. Esses problemas geram um quadro crônico de insatisfação com os serviços de saúde no Brasil, sendo eles públicos ou privados, como evidente na pesquisa feita em 2014 pelo Datafolha, mostrando que 93% dos brasileiros classificam os serviços de saúde, públicos e privados, como regulares, ruins ou péssimos. Com a finalidade de mitigar esses e outros problemas, inúmeras *startups* nasceram no Brasil, começando a seguir a tendência de países como Estados Unidos e China, que juntos detêm aproximadamente 80% de todas as empresas unicórnio presentes no setor de *healthtech* em todo mundo. Por ser um setor pouco explorado e com muitos problemas para serem resolvidos, acreditamos que há a necessidade de uma maior expansão de *startups* da saúde no país, deixando em evidência um cenário perfeito para investimentos no segmento.

Baixa penetração e difícil acesso à saúde suplementar. O acelerado ritmo de crescimento das *healthtechs* está relacionado, dentre outros fatores, ao encarecimento dos planos de saúde convencionais. Em 2022, o reajuste aprovado pela ANS (Agência Nacional de Saúde Suplementar) foi de 15,5% para os planos individuais, sendo o maior aumento desde 2000. Apesar do aumento de 15,5% já ser assustador, existem outras modalidades (como os planos empresariais) em que os valores não são regulamentados pela ANS, fazendo com que os beneficiários fiquem sujeitos a taxas ainda maiores, dado que as administradoras ficam livres para definir o percentual de reajuste. Somado a isso, as famílias enfrentam uma diminuição da cobertura dos planos, resultado de uma decisão do Superior Tribunal de Justiça que permite a redução do acesso a terapias especializadas. Como resultado, tem-se um aumento da parcela da renda destinada à saúde atrelado a uma prestação de serviço insatisfatória. Com isso, acreditamos na necessidade de existência de investimentos cada vez mais pesados no setor, com a finalidade de disruptar o modelo arcaico e exclusivo percebido na oferta de serviços de saúde no Brasil.

Envelhecimento da população e relevância das doenças cardíacas. O contexto de envelhecimento populacional somado ao cenário de alta participação dos planos de saúde corporativos na rede suplementar traz uma dúvida acerca do perigo da diminuição da População Economicamente Ativa. No entanto, ao analisar os dados do IBGE, percebe-se que, até mesmo nos grupos com idade superior a 60 anos, a cobertura de pessoas asseguradas por planos de saúde mantém-se próxima aos demais setores, com 28,2% de penetração. Além da perspectiva de aumento da população idosa, o Ministério da Saúde estima que, até 2050, haverá um incremento de até 250% nos casos de doenças cardiovasculares no Brasil - esta já é a principal causa de morte no país, responsável por mais de 1.100 mortes por dia, segundo a Sociedade Brasileira de Cardiologia. Percebe-se, portanto, a relevância de iniciativas que visam o combate e a redução da mortalidade causada por doenças cardiovasculares.

Perspectivas para o mercado. Uma das principais perspectivas do setor giram em torno do recente interesse do Ministério da Saúde na implementação do *Open Health*, que assim como a proposta do *Open Banking* no setor de instituições financeiras, visa o compartilhamento de maneira responsável e legal das informações dos pacientes entre operadoras de saúde, clínicas médicas, hospitais e consultórios, desde que autorizadas pelo proprietário dos dados. Além disso, outra tendência importante do setor é a chamada Saúde 5.0, que tem como foco o uso da tecnologia de forma mais assertiva, como uma ferramenta de redução de custos, melhorando o atendimento, otimizando processos e deixando de lado um modelo de saúde mais "reativo" e focando em um modo mais proativo e preventivo. Acreditamos que essas tendências resultariam em boas oportunidades para atuação de *startups*, sendo muito importante na catalisação do processo de ruptura com as metodologias antigas.

Gráficos

Gráfico 1: Participação da Área da Saúde no PIB dos Países

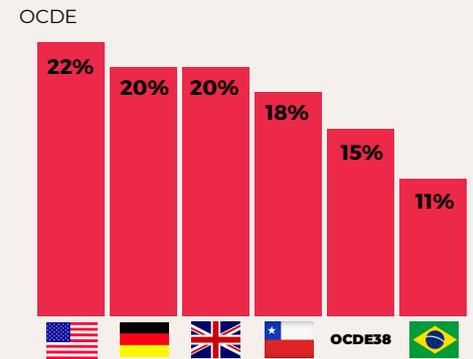


Gráfico 2: Número de Healthtechs no Brasil

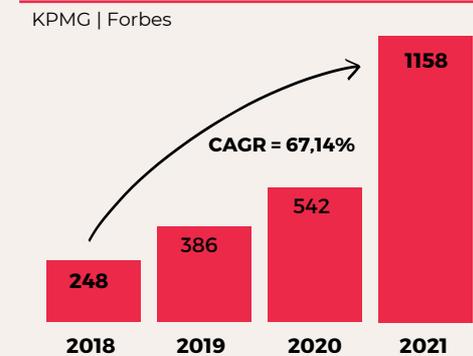


Gráfico 3: Healthtechs Fundadas por Intervalo de Anos (%)

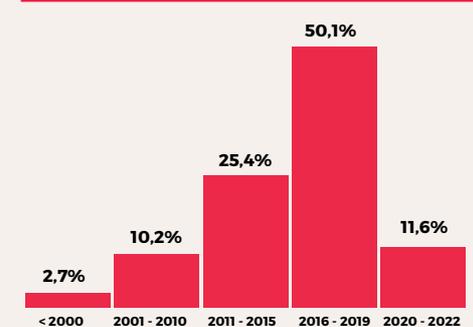


Gráfico 4: Proporção por tipo de cobertura do atendimento (%)



Neomed

Medicina e Tecnologia como aliadas. Se a precariedade da infraestrutura, o déficit de médicos capacitados, o tempo de espera e alto custo para o paciente são os grandes problemas a serem enfrentados, a Neomed tem grandes produtos para contribuir com esse combate. Ela faz isso através de suas soluções para: pronto-socorro; clínicas e laboratórios; e empresas e operadores. A atuação da primeira solução ocorre através da implementação do **kardia**, um software de diagnóstico rápido e fácil, para o auxílio emergencial de casos cardiovasculares. Nas clínicas e laboratórios, o recurso utilizado é o de gestão de laudos e exames cardiológicos, otimizando os custos e o tempo gasto nas análises, através da solução **octopus**. Já para a solução das empresas e de operadores, a Neomed criou o **pulsar**, aplicativo que integra diversas áreas diferentes – como, por exemplo, com a marcação de consulta com profissionais da saúde, com um plano individualizado, e com a futura integração com **dispositivos** e aplicativos - em uma única plataforma que visa a melhora da eficiência de gestão dos dados de saúde dos seus clientes. Desse modo, através de uma redução de custos, em média, de 60% - como destacado no site da empresa -, a **startup** busca utilizar a tecnologia a seu favor para criar um ambiente mais eficiente, unificado e seguro de atendimento e gestão de dados da saúde dos seus usuários, fortalecendo uma relação mais atenciosa ao prestar seus serviços e possibilitar a prevenção e a melhor promoção de um diagnóstico na linha de atendimento cardiovascular.

Foco em Cardiologia. Ao invés de tentar se consolidar como um *player* generalista, a empresa busca atuar exclusivamente em cardiologia, oferecendo melhores serviços aos 45 milhões de brasileiros que sofrem com problemas cardiovasculares, que representam um mercado potencial de R\$56 Bilhões. Seus clientes são clínicas e laboratórios, um modelo B2B(Business To Business) e são atendidos por um sistema de assinaturas SaaS (*software as a Service*), que dá acesso a plataforma que permite a conexão com qualquer *hardware* de exames. Assim é possível diminuir a curva de aprendizado do operador que, com a solução da empresa, pode utilizar um único *software*. Antes, caso o usuário possuísse aparelhos de marcas A, B e C, seria preciso operar também três *softwares* distintos.

Integração e Interoperabilidade. Em exames como Eletrocardiograma (ECG), Monitorização Ambulatorial da Pressão Arterial (MAPA) e Holter (ECG contínuo e portátil), os usuários precisam buscar cardiologistas para realizar a leitura, triagem e fazer o laudo dos exames. No entanto, nem sempre existem profissionais disponíveis no local para realizar tais tarefas rapidamente - em muitos casos, a rapidez da análise médica é crucial, uma vez que o diagnóstico precoce pode ser a diferença entre a vida e a morte do paciente. Todavia, a distribuição de médicos cardiologistas é muito desigual: aproximadamente 70% deles se encontram nas regiões sul e sudeste, segundo matéria publicada pela empresa. A Neomed traz soluções que possibilitam uma rápida triagem, através da IA, dos casos que merecem atenção imediata, além de disponibilizar profissionais que ficam disponíveis em tempo integral para elaborar os laudos dos casos mais urgentes. A solução permite aumentar a eficiência médica em dois terços e reduz o tempo de processamento de dados em 97,5% reduzindo o tempo de entrega do resultado do exame de 7 dias para apenas 1, segundo dados disponibilizados pela empresa. Além disso, o custo de todo o processo é 60% menor que o tradicional, em que os cardiologistas responsáveis cobram individualmente por exame analisado.

Resultados e caminhos para o futuro. Em uma conversa realizada pelo grupo com um dos Cofundadores, Bruno Farias de Souza, foi revelado que hoje 504 unidades de saúde do país contam com alguma das soluções da Neomed. O número de exames desde 2018 apresentou um crescimento composto anual (CAGR) de 173%. Somente em 2021, o volume de exames na plataforma cresceu 181% e o faturamento da plataforma cresceu 254% nesse mesmo período. Além disso, a empresa alcançou um alto nível de NPS (*Net Promoter Score*), chegando ao patamar de 87, segundo o site da própria empresa, e zerou sua taxa de *churn* (número de unidades de saúde que cancelaram ou não renovaram a assinatura) no período de junho de 2021 a junho de 2022. Traduzindo os resultados operacionais para financeiros, isso significou R\$5,2 milhões de faturamento em 2019 e cerca de R\$9 milhões em 2021. O resultado é bom, mas o caminho (já iniciado) para se consolidar no segmento e obter obtendo uma fatia maior de um mercado de mais de R\$50 bilhões ainda é longo. O foco é obter o maior número de pacientes na plataforma e atingir um tamanho suficiente para prestar serviços também para as operadoras de saúde.

Concorrentes. Perguntamos para o Cofundador e *Product Manager* também sobre os possíveis ameaças, que disse que hoje são um de seus concorrentes, a International Telemedical Systems (ITMS) e também os próprios médicos locais que laudam os exames. A ITMS é uma pioneira no ramo de Telemedicina, que diagnostica e controla as condições de saúde de um paciente onde quer que ele esteja e atua em todo o território nacional, estando presente no Programa Latina (América Latina infarto Telemedicina da Rede), focando na área cardiovascular e, conseqüentemente, competindo na mesma área de atuação da Neomed. Além disso, por fazer parte da Global Telemed Systems (GTMS) pode atuar como uma barreira de entrada que dificulta a competição no setor. Assim, através da sua grande atuação internacional e cobertura nacional, em conjunto com a atuação na produção de laudos com melhor tempo resposta e enfoque na área cardiológica, esta empresa é a principal preocupação da Neomed em termos de concorrentes no mercado.

ESG. O time conta com os dois fundadores iniciais, o médico com mais de 10 anos de experiência na área de neurologia e empreendedorismo (fundou uma empresa no ramo de saúde e que foi vendida para um grupo japonês) Gustavo Kuster e o especialista em produtos digitais Bruno Farias, que já atuou como *Product Manager* em empresas com produtos de SaaS B2B. Posteriormente, o grupo foi complementado com Izabelle Santos Ferreira, na posição de CFO com cerca de 14 anos de experiência na área financeira. A *startup* conta também com alguns investidores estratégicos, como a Positive Ventures, um fundo de investimentos voltados a negócios com impactos socioeconômicos. A rodada de investimentos de R\$6,5 milhões liderada pela Positive ventures contou também com o aporte da IKJ Capital, Provence Capital (que tem em seu portfólio empresas como Rockcontent, Nomad, Remessa online e Gympass), Aimorés Investimentos e investidores-anjo como Ricardo Villela Marino, de uma das famílias que controlam o banco Itaú e Alexandre Soncini. Por fim, a *startup* possui a certificação de empresa B, para obtê-la, é preciso que as empresas avaliadas se comprometam continuamente com a geração de impactos positivos do âmbito social, econômico e ambiental e para isso são analisadas em cinco áreas: A análise é realizada em cinco áreas: Governança, Trabalhadores, Clientes, Comunidade e Meio Ambiente.

Conclusão

A escolha da vertical se deu por conta da janela de oportunidade que se abre para investimentos no setor, devido ao aumento da necessidade de cuidados médicos por conta do envelhecimento da população, de falta de investimentos por parte da esfera pública e do atual nível de desenvolvimento de novas tecnologias como IA (Inteligência artificial), BI (*business intelligence*) e softwares de sistemas de integração e gestão. Assim, mostrando uma falta de enfoque necessário no cliente para que exista um diagnóstico ágil e que possibilite a prevenção de uma futura piora do cenário. Com isso, a escolha da *startup* se deu pela identificação de seis pontos chave: (i) grande importância para a aceleração do setor de laudos com enfoque em doenças cardiovasculares; (ii) certificado de empresa B, mostrando o comprometimento da firma em causar impactos sociais, econômicos e ambientais positivos; (iii) alto nível de NPS, mostrando sucesso ao gerar valor aos clientes; (iv) primeira empresa e, até agora, única a criar um sistema de integração APIs, utilizada pelos quatro maiores laboratórios do país; (v) mercado de *healthcare* em amplo crescimento; (vi) possibilitar melhoria do acesso à saúde suplementar.

Gráficos



O **Kardia** é capaz de gerar um pré-laudo em até 50 segundos e, com isso, identificar os casos e acionar médicos especialista. Além disso, integra laudos e exames e presta auxílio para decisões clínicas através de um chatbot.



O **Octoplus** unifica o recebimento e gerenciamento de todos os exames cardiológicos em um só lugar, armazenando os dados em nuvem. Além disso, oferece integração com diversos sistemas e é capaz de gerar diagnósticos em até 24 horas.



O **Pulsar** disponibiliza conteúdos de nutrição, saúde mental e atividade física. Além disso, fornece planos de ação individuais para cada usuário, de acordo com seu perfil. A ideia é atuar com a prevenção e a promoção de hábitos saudáveis.

Presente em **504** unidades de saúde

Crescimento de **181%** no volume de exames em 2021

NPS 87 Net Promoter Score

R\$ 5.2 mi de faturamento em 2019

Gráfico 5: Fluxo de capital do Setor

