

Investigando a Estratégia da Galileu Saúde

A seguir, examinamos em detalhes os passos sugeridos da estratégia da **Galileu Saúde** e verificamos sua veracidade com base em informações disponíveis.

Passo 1: Parceria com Siemens Healthineers – Interoperabilidade desde a raiz

Teoria: Utilizar a base de dados/tecnologia da Siemens Healthineers como motor da plataforma (com a Siemens atuando como investidor), garantindo interoperabilidade nativa.

Fatos Apurados: Essa premissa é **substancialmente correta** no que tange à tecnologia. A Galileu Saúde firmou uma parceria estratégica com a Siemens Healthineers para uso da plataforma **eHealth** da Siemens como núcleo do seu ecossistema digital ¹ ². Essa integração provê **interoperabilidade** desde o início: a plataforma Galileu se comunica via interfaces padronizadas com soluções Siemens, conectando dados de múltiplas fontes em uma única base integrada ¹. Conforme Adriana Costa (diretora da Siemens Healthineers Brasil), a Galileu utiliza essa base interoperável para **orquestrar a jornada do paciente** tanto no sistema público quanto privado, já conectando mais de **600 mil pacientes e 30+ unidades de saúde** na região metropolitana de São Paulo ². Essa abordagem desde a raiz resolve o “gargalo” de integração de dados de saúde, evitando silos de informação.

Observação: Embora a Siemens seja uma parceira tecnológica crucial (fornecendo o “motor” de interoperabilidade), **não encontramos menção pública de aporte financeiro direto** da Siemens na Galileu. O termo “investidor” pode ter sido usado figurativamente pelo usuário. De todo modo, a colaboração é tão estreita que a iniciativa conjunta Galileu-Siemens foi destaque no HIMSS 2025, evidenciando a confiança mútua na solução ³.

Passo 2: Aquisições de startups (incluindo wearables) em toda a jornada de saúde

Teoria: Adquirir em massa startups focadas em dados nos diversos pontos da jornada do paciente – incluindo empresas de **wearables** – para compor um ecossistema completo.

Fatos Apurados: Isso de fato aconteceu de forma notável. Em menos de 12 meses, a Galileu Saúde **investiu mais de R\$ 100 milhões** na aquisição de **quatro empresas** de saúde digital, todas complementares entre si ⁴:

- **Neomed:** focada em cuidado cardiovascular (tecnologia para reduzir mortalidade cardiovascular global) ⁵ ⁶.
- **Valor e Saúde:** plataforma de educação e gestão de recursos para profissionais de saúde, com foco em transformação digital do setor ⁵ ⁶.
- **Lincon Health:** especializada em **monitoramento remoto de pacientes** (telemedicina, possivelmente integrando dispositivos/wearables para coletar sinais vitais) ⁷.
- **Teller Saúde:** solução para gerenciar toda a etapa **cirúrgica**, do agendamento à alta, eliminando falhas de comunicação que levam ao cancelamento de cirurgias ⁸ ⁴.

Essas aquisições **preenchem todos os pontos da jornada do paciente** – do acompanhamento pré-clínico e educação, passando pelo monitoramento contínuo (ex: doenças crônicas), até a otimização do cuidado hospitalar/cirúrgico e pós-alta. Cada aquisição foi escolhida pela **capacidade tecnológica e de dados**, não meramente pela receita, conforme destacou Márcio Alves (CEO da Galileu): “*Não estamos comprando faturamento, e sim capacidades. Cada aquisição trouxe canais diferentes, dados e tecnologia*”⁹. Em outras palavras, a Galileu montou um **ecossistema robusto** de soluções integradas.

Embora nenhuma das empresas compradas seja explicitamente descrita como fabricante de **wearables** em si, a **natureza do monitoramento remoto** (Lincon Health) sugere uso de dispositivos vestíveis ou sensores para coletar dados de pacientes à distância. Por exemplo, na parceria com a Siemens, a Galileu demonstrou tecnologias que permitem medir **glicemia e pressão arterial usando apenas a câmera do celular do paciente**³ – funcionalidade típica de soluções que envolvem inteligência artificial e *digital biomarkers*, similar ao propósito de wearables. Portanto, o passo 2 – aquisições visando coletar dados em todos os momentos da jornada – está **confirmado**, ainda que o termo “*em massa*” se refira a quatro aquisições estratégicas num curto período.

Passo 3: Integração das soluções e dados centralizados com enfoque VBHC/Saúde Populacional

Teoria: Conectar as empresas adquiridas num mesmo ecossistema e atender milhares de clientes, centralizando todos os dados da jornada do paciente e operando com frameworks de **Value-Based Health Care (VBHC)** e **Saúde Populacional** (incl. indicadores como HRAs, CROMs, PROMs, PREMs).

Fatos Apurados: A Galileu claramente segue a lógica de **plataforma unificada** de dados e cuidado coordenado, alinhada a princípios de VBHC (melhores desfechos clínicos a menores custos). Após integrar as novas soluções, a empresa projeta **receita adicional de R\$ 80 milhões** em 2025¹⁰ e já **impactou mais de 1 milhão de pessoas** no Brasil, atendendo pacientes tanto pelo SUS quanto na rede privada, em parceria com **mais de 1.000 unidades de saúde** (hospitais, UBSs e clínicas)¹¹. Todo o ecossistema Galileu 360° foi concebido para ser um “**orquestrador do sistema de saúde**”, unificando dados clínicos e operacionais numa plataforma única para **gestão preditiva** do paciente¹².

Em termos de frameworks populacionais e de valor, os resultados obtidos reforçam essa abordagem. A coleta e análise centralizada dos dados permitem monitorar indicadores de saúde populacional e *outcomes* em tempo real. **Após 12 meses** de uso da plataforma Galileu em São Paulo, observaram-se melhorias significativas nos desfechos e na eficiência do sistema:

Figura: Indicadores de impacto da plataforma Galileu Saúde após 12 meses de implementação. (Exemplo: 570 mil pacientes integrados na rede digital em São Paulo no primeiro ano)¹³.

- **570 mil** pacientes conectados à rede digital no primeiro ano¹³.
- **1,5 milhão** de interações digitais entre pacientes e serviços de saúde nesse período¹⁴.
- **Redução de 41%** nas idas ao pronto-socorro (emergências) entre os participantes¹⁵.
- **Queda de 35%** nas internações hospitalares (evitando admissões desnecessárias)¹⁶.
- **18% de redução** nos custos mensais de saúde por paciente, em média¹⁷.
- **240 acidentes vasculares cerebrais (AVCs) prevenidos** em pacientes com fibrilação atrial, graças ao acompanhamento digital e intervenções precoces na rede Galileu¹⁸.

Esses dados demonstram uma **melhora expressiva em valor**: prevenção de eventos graves, redução de uso de serviços de urgência e economia de recursos – todos princípios centrais do VBHC e da gestão de saúde populacional. Embora termos como *PROMs/PREMs* não apareçam explicitamente nas fontes, a

filosofia é compatível – a Galileu foca em *outcomes* do paciente (p.ex., evitar AVCs, melhorar experiência via acesso digital) e não apenas em volume de procedimentos. A interoperabilidade plena do sistema facilita coletar indicadores clínicos e de experiência ao longo da jornada, permitindo implementar modelos de remuneração por valor no futuro.

Assim, o passo 3 está **correto**: a Galileu montou um ecossistema unificado e **centralizou os dados de toda a jornada do paciente**, gerando valor mensurável. Márcio Alves resume essa visão dizendo que a missão da empresa é “*fazer com que o paciente seja o CEO da própria saúde*” ¹⁹ – um mantra totalmente alinhado à saúde baseada em valor e ao empoderamento do paciente.

Passo 4: Serviços de saúde inteligentes em larga escala, com ênfase digital

Teoria: Oferecer **serviços de saúde inteligentes** para grandes populações, com ênfase no digital, incluindo: estratificação de riscos e direcionamento do cuidado, orientações personalizadas, “**PA Digital**” (Pronto Atendimento digital), monitoramento de sinais vitais, atendimento híbrido (digital + físico via parceiros) e conteúdo/trilhas de cuidado personalizadas.

Fatos Apurados: A Galileu Saúde de fato entrega um amplo **leque de serviços digitais e inteligentes** focados em prevenção e atenção primária, escaláveis para grandes populações. Destacamos cada componente citado:

- **Estratificação de risco e direcionamento do cuidado:** A plataforma incorpora **IA para triagem clínica**. Por exemplo, o paciente pode preencher um questionário de saúde e a IA analisa sintomas e fatores de risco, classificando a gravidade e colocando o paciente no **caminho de cuidado adequado** ²⁰. Essa estratificação automatizada acelera diagnósticos e garante que casos mais urgentes sejam priorizados, iniciando prevenção e tratamento mais rapidamente ²⁰.
- **Orientações clínicas personalizadas:** Desde o protótipo inicial da Galileu em 2019, o foco foi entregar **orientações personalizadas** ao paciente com base em algoritmos de IA ²¹. Na prática, isso significa que após a estratificação, o paciente recebe recomendações de cuidados específicas para sua condição (como agendar exames, mudanças de estilo de vida, sinais de alerta etc.). Essa continuidade se reflete nas “**jornadas de cuidado**” **automatizadas** desenvolvidas pela Lincon Health, guiando o paciente passo a passo ⁵.
- **Pronto Atendimento Digital 24h (Teleconsultas):** A Galileu oferece acesso facilitado a **consultas médicas virtuais**. Pacientes podem baixar um app ou usar videochamadas para receber consulta de um médico ou profissional de saúde, a qualquer hora ²². Essa ferramenta de **telemedicina** derruba barreiras geográficas e de horário, incentivando as pessoas a buscarem cuidado imediato quando necessário. Nos primeiros 12 meses, ocorreram mais de **600 mil teleconsultas** através da rede digital Galileu ²³, mostrando a escala do PA digital.
- **Monitoramento remoto de sinais vitais:** A inovação da Galileu permite acompanhar pacientes à **distância**, coletando dados de saúde contínuos. Um exemplo divulgado é a capacidade de medir **pressão arterial e glicemia usando a câmera do smartphone** do paciente em casa ²⁴. Isso ilustra o uso de sensores não-invasivos e IA para extrair sinais vitais (tecnologia similar à de wearables) e **monitorar crônicos** como hipertensos e diabéticos remotamente. Além disso, com a aquisição da Lincon Health, a Galileu incorporou soluções robustas de **telemonitoramento**, que provavelmente englobam dispositivos vestíveis (oxímetros, medidores de glicose, etc.) conectados à plataforma. O resultado prático: médicos e equipes de saúde recebem alertas

precoce de deterioração e os pacientes são acompanhados continuamente, prevenindo complicações.

- **Atendimento híbrido (digital + presencial via parceiros):** A estratégia da Galileu não é 100% virtual - ela integra sua rede digital com a rede física existente. Mais de **100 unidades ambulatoriais** em SP estão conectadas à plataforma ²⁵. Por exemplo, pacientes que não têm familiaridade com aplicativos podem ir a uma “**sala de teleconsulta**” em um hospital ou UBS local, onde se conectam por vídeo com especialistas remotos ²⁶. Esse modelo híbrido leva especialidades médicas a regiões carentes: um paciente em uma UBS periférica pode ser atendido por um especialista via Galileu, com apoio da estrutura local (sinais vitais colhidos in loco e enviados digitalmente, etc.). Assim, parceiros presenciais (p. ex. hospitais e clínicas conveniados) complementam o cuidado digital, garantindo **capilaridade** e presença física quando necessário (exames, procedimentos ou atendimento de urgência presencial, se escalonado pela plataforma).
- **Conteúdo educativo e trilhas de cuidado personalizadas:** A Galileu investe em **educação em saúde e engajamento** do paciente ao longo de toda a jornada. A aquisição da **Valor e Saúde** agregou uma plataforma de conteúdo e treinamento (inicialmente voltada a profissionais) que pode ser adaptada à educação de pacientes sobre prevenção e autocuidado ⁵. Internamente, a plataforma Galileu 360° conduz o paciente por **trilhas de cuidado** específicas para sua condição. Isso inclui envio de informações, lembretes de adesão a tratamentos e até criação de comunidades de pacientes. Como mencionado, a Lincon Health desenvolve “linhas automatizadas de jornadas de cuidado” ⁵ – ou seja, fluxos padronizados de acompanhamento, ajustados via IA conforme a resposta e evolução de cada pessoa. Tudo isso visa promover **autonomia e conhecimento**, para que o paciente ativamente participe do cuidado (lembrando o mote do “CEO da própria saúde”).

Em resumo, o passo 4 está **integralmente correto**. A Galileu opera em modelo de **atenção digital primária e secundária de alta tecnologia**, cobrindo da prevenção à reabilitação. Seus serviços inteligentes já atenderam **centenas de milhares de pessoas** e provaram eficácia (como visto nos indicadores do passo 3). A parceria Galileu-Siemens inclusive demonstrou a possibilidade de escalar essa tecnologia para **milhões de usuários**, com apresentação conjunta no HIMSS 2025 sobre implementação em larga escala ²⁷.

Passo 5: ARCA – Núcleo de projetos (think tank) para transformação da saúde pública

Teoria: A Galileu seria cofundadora da **ARCA**, um núcleo estratégico de projetos focado em transformar cenários de saúde, com ênfase em políticas públicas, inovação e acesso, agregando dezenas de tomadores de decisão importantes.

Fatos Apurados: Isso também procede. A **ARCA – O Think Tank da Saúde** foi lançada oficialmente em 2025 como uma iniciativa multisectorial para debate e projetos em saúde pública. A Galileu Saúde figura entre os membros fundadores da ARCA, de acordo com anúncio oficial da própria Galileu nas redes sociais ²⁸. A ARCA se propõe a ser um espaço **neutro, colaborativo e transparente** reunindo governo, setor privado, academia e sociedade civil para formular soluções inovadoras em três eixos: **políticas públicas, inovação e acesso** em saúde ²⁹ ³⁰.

A participação da Galileu como cofundadora alinha-se perfeitamente ao propósito da empresa. No LinkedIn, a Galileu afirmou que o propósito da ARCA “liga-se diretamente” ao seu próprio – ambos

buscam um sistema de saúde mais **integrado e seguro para pacientes, profissionais e instituições**³¹. Líderes do setor, como o SindHosp (Sindicato dos Hospitais) e figuras acadêmicas, também estão envolvidos, indicando que “*dezenas de tomadores de decisão*” realmente participam desse fórum. O formato inclui **confrarias temáticas, projetos de impacto social e laboratório de inovações**, conforme o site da ARCA, tudo para **articular soluções multisectoriais** para os desafios complexos do sistema de saúde³² ³³.

Em síntese, a Galileu **cumpriu o passo 5** ao ajudar a fundar a ARCA. Através desse think tank, ela se coloca ao lado de formuladores de políticas e outros players de peso para **influenciar positivamente políticas públicas, promover inovação e ampliar acesso** – expandindo seu impacto além do âmbito de seus clientes diretos. É um movimento estratégico de liderança de pensamento no setor.

Passo 6: Repositionamento para foco no paciente final via Seguro Saúde data-driven

Teoria: Mudar o posicionamento de mercado – deixar de ser apenas prestadora de serviços B2B para terceiros (hospitais, operadoras etc.) e **atender diretamente o usuário final (paciente)**, possivelmente lançando um **seguro de saúde próprio, orientado por dados**.

Fatos Apurados: Este é o **único passo ainda não concretamente confirmado** em fontes públicas até o momento. Atualmente, o modelo de negócios da Galileu é principalmente **B2B (business-to-business)** ou B2G (governo): sua plataforma é contratada por **hospitais, operadoras de planos de saúde, empresas de saúde corporativa e órgãos públicos** para gerir as populações sob cuidado dessas instituições³⁴. Ou seja, a Galileu provê tecnologia e serviços **para outras organizações de saúde**, e não diretamente um plano de saúde próprio ao consumidor final.

Entretanto, a ideia de um **Seguro Saúde data-driven** oferecido pela Galileu ao paciente faz sentido como evolução estratégica, embora não haja anúncio oficial ainda. A empresa já possui os ingredientes necessários para um plano de saúde inovador: **base populacional grande**, dados clínicos unificados, ferramentas de prevenção e coordenação de cuidado e experiência em reduzir custos. Com a expertise de Márcio Alves (ex-executivo da Amil) em **gestão de planos de saúde**³⁵, é plausível que a Galileu avalie, no longo prazo, um modelo de **plano de saúde próprio ou em parceria**, no qual consiga aplicar seu conceito de “paciente CEO” diretamente. Esse plano “data-driven” seria focado em *value-based care*, usando todos os dados coletados para gerenciamento preditivo do risco, intervenção proativa e cálculo de prêmios conforme indicadores de saúde (semelhante a tendências modernas de seguros saúde digitais).

Até janeiro de 2026, **não encontramos registros de um produto de seguro lançado pela Galileu**. Contudo, sinais indiretos apontam nessa direção: a empresa já atua junto a **operadoras de planos** como cliente, o que pode facilitar uma futura transição para ela própria assumir riscos ou co-criar um plano. Além disso, ao consolidar seu ecossistema de soluções, a Galileu vem **internalizando etapas** que um dia poderiam permitir atendimento direto – por exemplo, já acompanha o paciente do **primeiro atendimento até 365 dias pós-alta** hospitalar dentro de sua plataforma³⁶, controle esse típico de uma operadora de saúde integrada.

Portanto, o passo 6 deve ser visto como **uma projeção estratégica ainda não implementada**. A teoria do usuário pode estar antecipando um movimento de mercado: **repositionar-se para atender o paciente final**. Caso isso ocorra, seria o coroamento da estratégia – a Galileu deixaria de ser apenas “intérprete” dos dados para outras operadoras e passaria ela mesma a entregar cuidado completo ao paciente, possivelmente em modelo de assinatura ou plano de saúde. Vale ressaltar que isso exigiria

cumprir regulações de seguro saúde e capital para provisões de risco, mas dado o histórico de parcerias e o impacto comprovado na redução de sinistralidade ³⁷, a Galileu teria argumentos sólidos para tal iniciativa.

Resumo do Veredito: Os passos **1 a 5** delineados na teoria do usuário estão **amplamente corretos**, respaldados por notícias e comunicados oficiais. Já o passo **6** é, até onde pudemos apurar, uma **inferência de próximo passo** – não confirmado publicamente até o momento, mas plausível considerando a visão e trajetória da Galileu Saúde. Em outras palavras, a Galileu **já**: implantou tecnologia Siemens resolvendo interoperabilidade de base, **já** adquiriu múltiplas startups para ampliar dados da jornada, **já** integrou tudo num ecossistema populacional orientado a valor, **já** oferece uma série de serviços digitais inteligentes em larga escala, e **já** co-lidera a ARCA para influenciar o setor. **Falta apenas** vermos se ela dará o próximo salto de se tornar, ela própria, uma provedora direta de planos de saúde ao paciente – algo que estaremos atentos aos desdobramentos futuros.

Fontes Utilizadas:

- Nadine Meru – *Siemens Healthineers (História de Caso): "Rede digital aumenta o acesso à saúde no Brasil"* (Feb/2025) ¹ ³⁸ ³⁷.
 - LinkedIn Galileu – Anúncios oficiais de parceria com Siemens e lançamento da ARCA ³ ²⁸.
 - Saúde Digital News – "Galileu Saúde amplia participação em três empresas..." (23/01/2025) ⁵ ¹¹.
 - Exame – "Startup investe R\$ 100 milhões comprando empresas..." (20/06/2025) ⁴ ¹².
 - Entrevista Adriana Costa (Siemens H.) no *Futuro da Saúde* – detalhes da parceria Galileu-Siemens ².
 - Dados adicionais da Siemens Health Brasil sobre resultados Galileu ¹³ ¹⁶.
 - Citações de Márcio Alves, CEO Galileu, em Exame ⁹ ¹⁹.
 - Site oficial ARCA – descrição da iniciativa e eixos estratégicos ²⁹ ³⁰.
 - Outros relatórios e posts públicos mencionados ao longo do texto.
-

1 13 14 15 16 17 18 20 22 23 26 37 38 Digital network increases healthcare access

<https://www.siemens-healthineers.com/perspectives/healthcare-access-brazil>

2 Adriana Costa, da Siemens Healthineers: "As maiores oportunidades de eficiência estão na conexão de serviços"

<http://futurodasaude.com.br/adriana-costa-futuro-talks/>

3 24 27 A parceria entre a Galileu Saúde e a Siemens Healthineers fortalece o ecossistema de saúde digital no Brasil. Unindo expertise e inovação, a colaboração promove maior acessibilidade e eficiência no... | Galileu

https://pt.linkedin.com/posts/galileu360_a-parceria-entre-a-galileu-sa%C3%BAde-e-a-siemens-activity-7301919238586327040-gGVe

4 6 7 8 9 12 19 21 34 35 36 Startup investe R\$ 100 milhões comprando empresas para acabar com o susto de uma cirurgia cancelada | Exame

<https://exame.com/negocios/startup-investe-r-100-milhoes-comprando-empresas-para-acabar-com-a-susto-de-uma-cirurgia-cancelada/>

5 10 11 Galileu Saúde amplia participação em três empresas e projeta receita adicional de R\$ 80 milhões em 2025 - Saúde Digital News

<https://saudedigitalnews.com.br/23/01/2025/galileu-saude-amplia-participacao-em-tres-empresas-e-projeta-receita-adicional-de-r-80-milhoes-em-2025/>

25 Rede digital aumenta o acesso à saúde no Brasil - Siemens Healthineers Brasil

<https://www.siemens-healthineers.com/br/sustainability-in-healthcare/healthcare-access/digital-solutions-brazil>

28 31 Hoje foi lançada oficialmente a ARCA. Seu propósito liga-se diretamente com o propósito da Galileu. ARCA é mais do que uma iniciativa. É um movimento por um sistema de saúde onde todos... | Galileu

https://pt.linkedin.com/posts/galileu360_hoje-foi-lan%C3%A7ada-oficialmente-a-arca-seu-activity-7330678344809709568-yDkH

29 30 32 33 Home - ARCA | O Think Tank da Saúde

<https://arca.org.br/>