RCMOS – Revista Científica Multidisciplinar O Saber.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.

Ano VII, v.2 2026 | submissão: 14/09/2026 | aceito: 17/09/2026 | publicação: 20/09/2026

Educação Médica Corporativa, Gestão do Conhecimento e Transferência de Tecnologias Comerciais no Ecossistema de Healthtechs

Corporate Medical Education, Knowledge Management, and Commercial Technology Transfer in the Healthtech Ecosystem

Educación médica corporativa, gestión del conocimiento y transferencia de tecnología comercial en el ecosistema de tecnología sanitaria

Fabrício Aidar Brito

Executivo com mais de 20 anos de experiência em Healthcare e Life Sciences, com atuação em liderança de unidades de negócios, transformação comercial e desenvolvimento de mercados; MBA em Administração pela Kenan-Flagler Business School (University of North Carolina at Chapel Hill); Engenheiro Civil pela Universidade Estadual de Londrina (UEL), com certificações em Finanças pelo IBMEC e em Gestão Empresarial pela FGV.

Resumo

Este artigo investiga o papel da educação médica continuada corporativa, da gestão do conhecimento e da transferência de metodologias de negócios no ecossistema de *Healthtechs* e na indústria da saúde. A partir da análise teórica dos processos de criação do conhecimento organizacional e da andragogia voltada para profissionais de saúde, o estudo analisa como a implementação de plataformas de treinamento B2B, em parceria com líderes de opinião (*KOLs*), eleva a maturidade comercial de empresas de biotecnologia e saúde digital. O trabalho avalia os impactos da capacitação executiva na eficiência operacional, no alinhamento de canais e na escalabilidade sustentável de novas soluções no mercado de saúde.

Palavras-chave: Educação médica corporativa. Gestão do conhecimento. Healthtechs. Transferência de tecnologia. Formação executiva.

Abstract

This article investigates the role of corporate continuing medical education, knowledge management, and business methodology transfer within the Healthtech ecosystem and healthcare industry. Drawing upon the theoretical analysis of organizational knowledge creation processes and adult learning tailored for healthcare professionals, the study examines how implementing B2B training platforms in partnership with Key Opinion Leaders (KOLs) elevates commercial maturity among biotechnology and digital health companies. The paper evaluates the impacts of executive training on operational efficiency, channel alignment, and the sustainable scalability of new solutions within the healthcare market.

Keywords: Corporate medical education. Knowledge management. Healthtechs. Technology transfer. Executive training.

Introdução

O setor de saúde vivencia uma transição acelerada impulsionada pela convergência entre a medicina de precisão, as plataformas de saúde digital e as novas tecnologias de *Healthtech*. Conforme destaca Christensen (1997), a introdução de inovações disruptivas em mercados estabelecidos exige não apenas a superioridade do produto, mas a criação de novas arquiteturas de atendimento e a capacitação continuada dos atores do mercado para assimilarem a inovação. No ambiente corporativo de *Life*

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

Ano VII, v.2 2026 | submissão: 14/09/2026 | aceito: 17/09/2026 | publicação: 20/09/2026

Sciences, a educação médica deixou de ser um mero canal de apoio de marketing para consolidar-se como um pilar estratégico de engajamento, conformidade e aceleração da adoção de mercado.

A velocidade com que novas evidências científicas e condutas terapêuticas emergem estabelece um desafio inédito para os médicos e gestores de saúde. O grande volume de dados e a limitação de tempo do profissional de saúde criam uma demanda premente por plataformas de educação médica corporativa B2B que entreguem conteúdo científico relevante, idôneo e no formato ideal. A incapacidade de transferir esse conhecimento científico para a comunidade médica atua como uma barreira direta à escalabilidade de soluções tecnológicas e à rentabilidade dos investimentos em saúde.

Este artigo propõe uma reflexão sobre a aplicação da gestão do conhecimento, da pedagogia de adultos e da transferência de metodologias de negócios na estruturação de iniciativas de educação médica e formação de lideranças executivas no ecossistema de saúde. Ancorando-se nas teorias de criação de conhecimento organizacional e aprendizagem vivencial, o estudo demonstra que a codificação do *know-how* comercial e a capacitação médica continuada são os fatores determinantes para a eficiência operacional, a inovação aberta e a sustentabilidade de novas empresas no mercado de *Healthcare*.

Metodologia

Este estudo adota uma abordagem metodológica qualitativa e descritiva, pautada na análise teórica e documental de modelos de educação corporativa, plataformas B2B de ensino médico e metodologias de mentoria e consultoria executiva. A pesquisa fundamenta-se na revisão bibliográfica de obras acadêmicas de referência sobre aprendizagem vivencial, gestão do conhecimento, modelos de negócios e inovação aberta, como as formuladas por Kolb (1984), Wiig (1993), Teece (2010) e Rogers (2003).

A análise examina os processos de estruturação de plataformas digitais de educação médica, estratégias de precificação (*pricing*) de conteúdos B2B, parcerias com médicos líderes de opinião (*Key Opinion Leaders* - KOLs) e a criação de programas de treinamento executivo para equipes de gestão em saúde. Avaliam-se indicadores de eficácia educacional e comercial, tais como o alcance da base de profissionais médicos engajados, a taxa de retenção de alunos nas plataformas, o incremento na margem de lucratividade de novos produtos e o índice de satisfação dos usuários (*NPS*).

A análise qualitativa contrapõe desafios recorrentes enfrentados por startups de biotecnologia e healthtechs em processos de expansão de mercado às abordagens descritas na literatura para educação corporativa, transferência de conhecimento e desenvolvimento executivo. Na prática, especialmente em operações de maior escala, a sistematização do conhecimento e a formação de lideranças podem

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

Ano VII, v.2 2026 | submissão: 14/09/2026 | aceito: 17/09/2026 | publicação: 20/09/2026

reduzir assimetrias de informação, favorecer a consistência da execução e apoiar a adaptação de modelos de negócio a diferentes contextos organizacionais. Essa abordagem permite discutir, à luz da literatura, de que modo práticas estruturadas de gestão do conhecimento podem contribuir para a maturidade do ecossistema de saúde e para o desenvolvimento econômico sustentável.

Capítulo 1: O Papel da Educação Médica Continuada Corporativa na Adoção de Inovações em Saúde

A educação médica continuada (EMC) promovida por empresas do setor de Life Sciences constitui uma das ferramentas mais eficazes para a disseminação responsável de inovações terapêuticas e diagnósticas. Segundo Rogers (2003), o processo de difusão de uma inovação depende criticamente da redução da incerteza percebida pelos usuários potenciais, papel que o conhecimento científico e educacional desempenha com precisão. A educação médica corporativa não deve limitar-se à apresentação do produto, mas focar no aprofundamento das bases fisiopatológicas da doença e nas evidências de eficácia e segurança das novas abordagens clínicas.

A estruturação de plataformas B2B de educação médica exige a adoção dos princípios da aprendizagem vivencial de adultos. Profissionais de saúde buscam aprendizado focado na resolução imediata de dilemas clínicos do seu dia a dia. A oferta de módulos instrucionais curtos (*microlearning*), discussões de casos clínicos reais com líderes de opinião (*KOLs*) e algoritmos de decisão terapêutica interativos garante altos índices de engajamento e retenção da informação por parte dos médicos.

A parceria ética com médicos líderes de opinião e sociedades de especialidade pode ampliar a relevância e a credibilidade dos programas de educação médica quando estruturada sob regras claras de governança, transparência e compliance. A participação de especialistas na construção do conteúdo programático e na condução de reuniões científicas contribui para o rigor técnico e para a contextualização clínica dos materiais, sem substituir mecanismos independentes de revisão e controle de conflitos de interesse. A transparência nas relações entre indústria, instituições e palestrantes médicos é, portanto, elemento central para preservar a confiança da comunidade médica e a aderência aos códigos de conduta do setor.

A avaliação do impacto da educação médica deve priorizar indicadores compatíveis com sua finalidade educacional, como alcance, engajamento, retenção do conhecimento, satisfação dos participantes e capacidade de incorporar criticamente novas evidências à prática profissional. Métricas digitais e avaliações de aprendizagem podem ajudar a identificar lacunas de conhecimento e aperfeiçoar conteúdos e formatos, preservando a independência das decisões clínicas. Sob uma

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

Ano VII, v.2 2026 | submissão: 14/09/2026 | aceito: 17/09/2026 | publicação: 20/09/2026

perspectiva de governança, o valor dessas iniciativas está associado à qualidade da atualização científica e ao apoio a práticas informadas por evidências, e não ao direcionamento do comportamento prescritor.

Conclui-se que a educação médica continuada corporativa pode atuar como um importante elo entre a produção científica e a prática clínica. Ao ampliar o acesso dos profissionais a conhecimento atualizado e contextualizado, iniciativas educacionais bem governadas podem favorecer a incorporação crítica de evidências e contribuir para a qualidade do cuidado, sem substituir a autonomia clínica nem os processos independentes de educação médica.

Capítulo 2: Gestão do Conhecimento Organizacional e Codificação de Competências Comerciais

A retenção e a disseminação do conhecimento estratégico em empresas de alta tecnologia e Life Sciences representam um dos maiores desafios de gestão em mercados dinâmicos. De acordo com Wiig (1993), o gerenciamento sistemático do conhecimento visa construir, transformar e aplicar o capital intelectual da empresa para maximizar a eficácia das decisões organizacionais e o valor gerado para os clientes.

Nas organizações de saúde e biotecnologia, grande parte das competências relacionadas ao *go-to-market*, negociação com fontes pagadoras e lançamento de produtos reside de forma tácita na mente dos diretores e gestores comerciais. Quando esses profissionais se desligam da empresa, o conhecimento crítico sobre o funcionamento do mercado e o relacionamento com *stakeholders* corre o risco de se perder. O desafio da administração estratégica é promover a conversão desse saber prático em documentação acessível e replicável.

A criação de manuais de excelência em lançamentos, guias de negociação multicanal e planilhas de modelagem financeira de *pricing* representa a formalização do *know-how* comercial da empresa. A disponibilização desses materiais em portais internos de inteligência corporativa permite que novas equipes de vendas e gerentes de produto absorvam rapidamente as melhores práticas da companhia, reduzindo o tempo de integração (*onboarding*) e evitando erros de execução recorrentes.

A disseminação do conhecimento explícito deve ser apoiada por programas permanentes de mentoria executiva e workshops corporativos. Conforme analisa Kolb (1984), a transformação da experiência abstrata em experimentação ativa acelera o desenvolvimento de competências reflexivas nos gestores. A troca de experiências entre diferentes Unidades de Negócios enriquece a visão estratégica dos líderes e acelera a resolução de problemas operacionais complexos.

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

Ano VII, v.2 2026 | submissão: 14/09/2026 | aceito: 17/09/2026 | publicação: 20/09/2026

Portanto, a gestão do conhecimento organizacional pode transformar a inteligência individual dos executivos em um ativo intangível da empresa. A codificação e o compartilhamento sistemático de metodologias comerciais reduzem a dependência de profissionais isolados e contribuem para a continuidade das operações e para a sustentabilidade do crescimento em longo prazo.

Capítulo 3: Modelagem de Negócios, Reestruturação de Monetização e Escalabilidade em Healthtechs

O ecossistema de startups de saúde e empresas de tecnologia em Life Sciences (Healthtechs) enfrenta desafios relevantes na transição entre a validação de soluções e a construção de modelos de negócio comercialmente escaláveis. Segundo Teece (2010), o sucesso da inovação exige a criação de uma arquitetura de negócios que defina claramente como a empresa entrega valor aos clientes e converte parte desse valor em receita sustentável e resultado econômico para a organização.

A reestruturação do modelo de monetização e das estratégias de pricing pode representar um ponto relevante para a sustentabilidade econômica de empresas digitais de saúde. Startups frequentemente iniciam suas operações com modelos de precificação empíricos ou baseados predominantemente na cobertura de custos, sem incorporar de forma suficiente o valor percebido pelo cliente B2B, como hospitais, operadoras de saúde e farmacêuticas. A adoção de modelos como assinaturas recorrentes (SaaS), licenciamento de tecnologia ou remuneração vinculada a resultados operacionais pode, conforme o contexto, ampliar a previsibilidade de receita e melhorar a adequação entre captura e entrega de valor.

A otimização dos canais de distribuição e parcerias comerciais B2B é a chave para a escalabilidade acelerada sem o aumento desproporcional de custos fixos. A criação de parcerias estratégicas com grandes indústrias farmacêuticas ou redes hospitalares consolidadas permite às *healthtechs* acessar bases já estabelecidas de milhares de profissionais de saúde, superando as barreiras de entrada do mercado. A combinação entre a agilidade tecnológica da startup e a capacidade de distribuição da grande corporação gera valor sinérgico para ambos os parceiros.

A governança financeira e o monitoramento contínuo das métricas de desempenho do negócio (SaaS metrics) contribuem para a sustentabilidade do crescimento da empresa. O acompanhamento do Custo de Aquisição de Clientes (CAC), da taxa de cancelamento de assinaturas (Churn Rate) e do tempo de retorno do investimento (Payback) fornece subsídios para que a gestão ajuste estratégias de vendas e marketing antes que pressões de caixa comprometam a operação.

Enfim, a modelagem de negócios estruturada e a disciplina financeira são os pilares que sustentam a escalabilidade em *Healthtechs*. A transformação de boas ideias de saúde digital em empresas

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

Ano VII, v.2 2026 | submissão: 14/09/2026 | aceito: 17/09/2026 | publicação: 20/09/2026

rentáveis e organizadas fortalece o ecossistema de inovação, atraindo investidores de risco (*Venture Capital*) e permitindo a democratização do acesso a tecnologias médicas avançadas.

Capítulo 4: Capacitação de Lideranças Executivas e Formação em Gestão de Negócios da Saúde

O desenvolvimento de competências de liderança executiva em profissionais das áreas de saúde e ciências biológicas é um requisito essencial para o sucesso de empresas contemporâneas do setor. De acordo com Kotter (1996), a condução bem-sucedida de transformações organizacionais exige líderes capazes de articular uma visão estratégica clara, alinhar as pessoas em torno de objetivos comuns e institucionalizar novas abordagens na cultura corporativa.

Programas de desenvolvimento executivo customizados para a área de saúde devem cobrir lacunas críticas de formação em gestão. O ensino de conceitos fundamentais como análise de demonstrativos financeiros (Balanço Patrimonial e DRE), técnicas de precificação, gestão de fluxo de caixa e avaliação de investimentos (*Valuation*) capacita os gestores a dialogarem de igual para igual com conselhos de administração e fundos de investimento. O entendimento sobre a dinâmica dos mercados financeiros e regulatórios eleva a maturidade decisória da alta administração.

A capacitação em liderança e gestão de pessoas em ambientes de alta qualificação técnica apresenta desafios específicos. A condução de equipes multidisciplinares compostas por médicos, cientistas de dados, engenheiros e especialistas em regulação exige do líder executivo habilidades avançadas de comunicação assertiva, inteligência emocional e negociação de conflitos. A criação de um clima organizacional colaborativo e focado no cumprimento de metas estimula o alto desempenho e a retenção de talentos em um mercado altamente disputado.

A mentoria executiva (*Executive Mentorship*) oferecida por líderes experientes atua como um catalisador para o amadurecimento acelerado de novos gestores de saúde. A oportunidade de discutir casos reais de mercado, dilemas éticos de comercialização e estratégias de *turnaround* com profissionais que já lideraram grandes operações proporciona ao mentorado um aprendizado prático e contextualizado, encurtando a curva de aprendizado e prevenindo erros estratégicos graves na condução das empresas.

Conclui-se que o investimento na formação em gestão de negócios e no desenvolvimento de lideranças executivas constitui um componente relevante para o fortalecimento do ecossistema de saúde. A qualificação dos gestores pode ampliar a capacidade de transformar conhecimento científico em organizações sustentáveis, geradoras de empregos qualificados e aptas a participar de processos de inovação tecnológica em mercados globais.

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

RCMOS – Revista Científica Multidisciplinar O Saber.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.

Ano VII, v.2 2026 | submissão: 14/09/2026 | aceito: 17/09/2026 | publicação: 20/09/2026

Capítulo 5: Transferência de Tecnologia Comercial e o Impacto no Desenvolvimento do Ecossistema de Saúde

A transferência de tecnologia comercial abrange o processo sistemático de compartilhamento e adaptação de metodologias de mercado, estratégias de *go-to-market* e ferramentas de gestão entre grandes corporações, universidades, centros de pesquisa e novas empresas do setor de saúde. Conforme conceitua Porter (1990), a competitividade de uma nação ou setor industrial decorre da força e da interconexão dos seus ecossistemas locais de inovação e suporte (*clusters* industriais).

A colaboração entre o setor privado e o ambiente acadêmico, por meio de polos de inovação, universidades, centros de pesquisa e ecossistemas de Life Sciences, cria condições favoráveis para a circulação de conhecimento entre ciência, biotecnologia, indústria farmacêutica e empresas emergentes. A proximidade institucional e, em determinados contextos, geográfica entre esses atores facilita interações recorrentes, formação de redes, validação de soluções, acesso a competências especializadas e transferência de conhecimento tácito que dificilmente ocorre apenas por mecanismos formais ou remotos. Esses ambientes também aproximam pesquisadores, executivos, investidores e profissionais de saúde, favorecendo a adaptação de tecnologias e modelos de negócio às exigências regulatórias e comerciais de cada mercado.

A exportação e adaptação de modelos comerciais bem-sucedidos entre mercados desenvolvidos e emergentes impulsionam o crescimento de empresas em expansão global. O conhecimento acumulado na liderança de operações em mercados maduros pode ser adaptado para estruturar a força de vendas, o acesso ao mercado e a estratégia de *pricing* em países em desenvolvimento, respeitando as particularidades regulatórias e culturais locais. Essa inteligência comercial internacional reduz o risco de erro nas estratégias de expansão geográfica.

O impacto socioeconômico da aceleração do ecossistema de saúde reflete-se na geração de empregos altamente qualificados, no fortalecimento da cadeia de fornecedores de tecnologia e no aumento da atratividade econômica de regiões focadas em inovação. Empresas de saúde comerciais eficientes reinvestem seus lucros em novas pesquisas e no desenvolvimento de produtos, estabelecendo um ciclo virtuoso de crescimento econômico e avanço no bem-estar da população.

Em suma, a transferência de tecnologia comercial pode funcionar como um dos vetores de conexão entre ciência, atividade econômica e impacto social. A disseminação responsável de metodologias de negócios e o fortalecimento dos ecossistemas de inovação em saúde favorecem a transformação de descobertas biotecnológicas em soluções sustentáveis, com potencial de contribuir para a saúde pública e para o desenvolvimento econômico.

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

RCMOS – Revista Científica Multidisciplinar O Saber.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.

Ano VII, v.2 2026 | submissão: 14/09/2026 | aceito: 17/09/2026 | publicação: 20/09/2026

Considerações Finais

A análise desenvolvida ao longo deste artigo sugere que a consolidação do ecossistema de Healthtechs e a sustentabilidade da indústria de Life Sciences são favorecidas pela integração entre avanço científico, gestão do conhecimento organizacional e aplicação estruturada de metodologias comerciais. A literatura examinada indica que a capacidade de transformar pesquisas biotecnológicas em soluções comercialmente viáveis depende não apenas da qualidade científica, mas também de competências de gestão, aprendizagem organizacional, governança e articulação com o ecossistema de inovação.

A análise evidencia a relevância potencial da educação médica continuada corporativa B2B como instrumento de atualização científica e engajamento profissional, desde que estruturada com independência educacional, transparência, governança e compliance. Plataformas digitais baseadas em princípios de aprendizagem de adultos e desenvolvidas com participação responsável de especialistas podem ampliar o acesso a conhecimento atualizado, favorecer a compreensão crítica de novas evidências e apoiar a qualidade da prática clínica, preservando a autonomia do profissional de saúde em suas decisões terapêuticas.

A aplicação das teorias de gestão do conhecimento à codificação de competências comerciais apresenta-se como um instrumento relevante para a preservação do capital intelectual e a continuidade organizacional. A conversão do conhecimento tácito da liderança executiva em manuais de processos, guias de lançamento e metodologias de precificação pode reduzir o tempo de treinamento de novos colaboradores e apoiar a expansão consistente das operações em múltiplos mercados.

Ademais, a reestruturação dos modelos de monetização e a capacitação em gestão de negócios para executivos da área de saúde podem contribuir para a lucratividade e a escalabilidade de novas tecnologias. O domínio de finanças corporativas, métricas de desempenho B2B e governança oferece às lideranças instrumentos para decisões mais informadas, para o diálogo com investidores e para a gestão sustentável do negócio em longo prazo.

A transferência de tecnologia comercial e a participação ativa em ecossistemas e polos de inovação em Life Sciences completam esse ciclo de fortalecimento do mercado de saúde. A circulação de metodologias e conhecimento entre universidades, centros de pesquisa, empresas de biotecnologia, grandes farmacêuticas, healthtechs e investidores pode reduzir barreiras de aprendizagem e favorecer a colocação responsável de novas soluções no mercado, com potencial para gerar empregos qualificados, atividade econômica e ampliação do acesso da sociedade a tecnologias em saúde.

Diante dos contínuos desafios impostos pela transformação digital e pela exigência de maior eficiência econômica no setor de saúde global, a sistematização do conhecimento comercial e a

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

Ano VII, v.2 2026 | submissão: 14/09/2026 | aceito: 17/09/2026 | publicação: 20/09/2026

formação continuada de lideranças assumem importância crescente para a competitividade das organizações.

Conclui-se que a ciência da administração, quando aplicada com ética e rigor ao setor de Life Sciences, pode contribuir para conectar a inovação biotecnológica à geração sustentável de valor. O investimento contínuo em gestão do conhecimento, educação médica responsável e desenvolvimento de pessoas tende a fortalecer a capacidade das organizações de inovar, proteger investimentos e ampliar sua contribuição para o avanço da saúde na sociedade.

Referências

CHRISTENSEN, C. M. *The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail*. 1. ed. Boston: Harvard Business School Press, 1997.
KOLB, D. A. *Experiential Learning: Experience as the Source of Learning and Development*. 1. ed. Englewood Cliffs: Prentice Hall, 1984.
KOTTER, J. P. *Leading Change*. 1. ed. Boston: Harvard Business School Press, 1996.
PORTER, M. E. *The Competitive Advantage of Nations*. 1. ed. Nova York: Free Press, 1990.
ROGERS, E. M. *Diffusion of Innovations*. 5. ed. Nova York: Free Press, 2003.
TEECE, D. J. Business Models, Business Strategy and Innovation. Long Range Planning, v. 43, n. 2-3, p. 172-194, 2010.
WIIG, K. M. Knowledge Management Foundations: Thinking About Thinking: How People and Organizations Create, Represent, and Use Knowledge. Arlington: Schema Press, 1993.

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.