

Nutricionistas gaúchas criam startup para reduzir o tempo de internação

Palestrante do painel Empreendedorismo na área da saúde, no primeiro dia do Tecnopuc Experience 2026, nesta terça-feira, a nutricionista e professora da Pucrs Etielle Pereira Sonaglio apresentou a trajetória da **Nitra (@nitranut)**, startup de inteligência nutricional hospitalar que fundou ao lado da colega de profissão Larissa Feix.

A origem da Nitra está num gargalo que as duas conheciam de perto. Os hospitais brasileiros operam com uma média de uma nutricionista para cada 30 leitos, segundo a Resolução nº 600/2018 do Conselho Federal de Nutricionistas (CFN). Na prática, essa proporção concentra o trabalho das equipes no monitoramento individualizado e na checagem manual de prontuários.

A startup desenvolveu um dashboard de inteligência nutricional que monitora pacientes 24 horas. A tecnologia analisa a massa muscular e emite alertas automáticos sobre deficiências de nutrientes, sintomas e inconsistências de prescrição médica. O objetivo é evitar complicações clínicas e acelerar altas hospitalares. "A partir das dificuldades que eu e a Larissa vivenciávamos no dia a dia das nossas experiências hospitalares,

entendíamos que não adiantava a gente ficar reclamando dos problemas de rotina. Queríamos participar da construção de uma solução", explica.

Sem uma veia tecnológica no início da operação, as fundadoras buscaram o ecossistema de inovação para estruturar o negócio. A Nitra foi acelerada no Tecnopuc Garage, criou seu primeiro protótipo na Agência Experimental de Engenharia de Software (AGES), da Pucrs, e conquistou o primeiro lugar no HCPA Starts, do Hospital de Clínicas de Porto Alegre.

"Nós buscamos os programas de aceleração que nos ajudaram a organizar essa ideia, a aprender sobre o empreendedorismo, sobre essas competências complementares às nossas, que nós não tínhamos tanta experiência", revela.

Para viabilizar o software, a Nitra firmou parceria estratégica com a NoHarm.ai —sistema que usa Inteligência Artificial auxiliando a Farmácia Clínica na tomada de decisão —, que assumiu toda a infraestrutura de TI do sistema. "Éramos duas nutricionistas sem um desenvolvedor. Hoje, toda a nossa parte de software tem o suporte deles", aponta Etielle. Atualmente, a startup está em fase de prova de



Etielle Pereira Sonaglio apresentou a trajetória da Nitra no primeiro dia de Tecnopuc Experience 2026

conceito (POC) para implementação em dois grandes hospitais de Porto Alegre.

Gratuidade para o SUS

A Nitra prevê um modelo de negócios de subsídio cruzado, para que todos tenham acesso ao produto. "Queremos que toda ferramenta instalada em um hospital público seja gratuita para os pacientes do leito SUS, sendo somente paga pelos leitos privados. É uma proposta que tem um cunho de impactar de

maneira positiva e ampla os pacientes do SUS no nosso país", defende Etielle. "Nosso objetivo sempre foi colocar a nutrição no lugar que ela deve ter dentro do processo de recuperação de um paciente", completa.

O portfólio das empreendedoras expandiu com a criação da NutriCheck, desenvolvida em parceria com o médico Rafael Seitenfus, do Hospital Santa Rita, complexo oncológico da Santa Casa de Porto Alegre. A NutriCheck é um chatbot com IA para

triagem e preparo nutricional pré-operatório.

A ferramenta obteve a terceira colocação geral no programa Centelha, sendo a primeira colocada no setor de saúde. "É um empreendedorismo muito respaldado na ciência, para que a gente não seja somente empreendedoras, mas tenha uma empresa que preza pela qualidade do que entrega do ponto de vista clínico e científico, e não apenas como uma solução tecnológica por si", aponta Etielle.

De governos a PMEs: negócio amplia proteção contra riscos climáticos

Em 2017, quando a gestão de riscos no contexto das mudanças climáticas quase não atraía atenção de investidores, o pesquisador em epidemiologia e resiliência em desastres Abner de Freitas fundou a **Hopeful**, um negócio focado em planos de contingência e proteção territorial. Após seis anos mantendo a estrutura sem faturar nada, a procura pelos serviços disparou quando inundações atingiram o Rio Grande do Sul a partir de 2023, episódio que impulsionou a busca de governos e indústrias por planos de prevenção.

"As nossas venture capitals no Brasil não investem capital de risco. Elas querem empresas que já estejam tracionadas, validadas e que queiram só escalar. O caso da Hopeful é um exemplo de Deep Tech, porque começou como uma atividade acadêmica. As pessoas achavam legal, mas ninguém colocava dinheiro", confidencia Abner, que levou a trajetória da Hopful para o palco do Tecnopuc Experience ontem, no painel Cidadania e justiça diante da crise climática.

Além do desinteresse por parte dos investidores, Abner

atribui a dificuldade no segmento por disputar o mercado com Organizações Não Governamentais que possuem regime tributário mais favorável.

"ONGs têm aos montes, mas como negócio privado. Não ter concorrente também é um baita desafio. O que nos distingue no mercado é a nossa experiência internacional com mais de 15 países", argumenta o empreendedor.

Os maiores clientes da Hopeful são governos, indústrias e grandes corporações, além de entidades como a Fiergs. Abner coordenou planos de contingência em Porto Alegre, Santa Maria e Santiago, e atualmente está na linha de frente do Programa Caxias do Sul Resiliente. Hoje, a empresa mira um produto de baixo custo para proteger também os pequenos e médios negócios.

Plano de contingência com IA

A resposta foi o desenvolvimento da Hopeful Max, software guiado por Inteligência Artificial para automatizar planos de contingência territorial. "Num



Abner de Freitas, fundador da Hopeful, palestrou ontem no evento

desastre, a água não entra só em um estabelecimento, entra num quarteirão, num bairro. Quanto mais empresas e pessoas naquela comunidade utilizarem a ferramenta, maior é o benefício. Se eu precisar de um caminhão durante uma inundação e meu vizinho tem esse recurso disponível no sistema, o mapa de socorro se integra em tempo real", explica.

A lógica do sistema segue a premissa do fundador. "Quem acha que vai proteger tudo num desastre, não protege nada", diz.

Segundo ele, em momentos de crise, em que há pouco tempo para agir, é indispensável separar a "célula de sobrevivência" de uma organização das áreas de menor prioridade.

Paralelamente às consultorias técnicas e às tecnologias, a Hopeful investe na disseminação da cultura de prevenção. A startup realiza oficinas, seminários e encontros presenciais em universidades e instituições, com o público-alvo de estudantes, gestores públicos e lideranças comunitárias. A empresa

também oferece aulas e cursos on-line gratuitos na Hopeful TV, no YouTube.

Era dos desastres

Se, por um lado, as soluções técnicas avançaram, por outro, a conduta da sociedade não acompanhou esse ritmo, de acordo com a avaliação do especialista.

"Achava que o baixo engajamento era por falta de experiência, mas tratamos 2024 como um meteoro que só cai a cada 150 mil anos. A vivência da dor não nos levou à mudança de hábito, e isso é assustador", desabafa Abner.

Nesse cenário, ele enxerga oportunidade para negócios assim como a Hopeful, uma vez que a recorrência de eventos climáticos extremos torna-se uma variável permanente, capaz de influenciar nos custos e riscos de uma operação.

"A gente entrou numa era dos desastres. O que ocorreu em 2023, 2024 e 2025 vai se repetir, e as empresas que não estruturarem sua gestão de continuidade simplesmente não vão se sustentar no mercado", entende.