

UNIVERSIDADE FEDERAL DE ALFENAS

INGRID BARBARA CAMPOS DOS SANTOS

**VIVÊNCIA UNIVERSITÁRIA EM EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO - VUEI:
UMA EXPERIÊNCIA INOVADORA NO ÂMBITO DA FISIOTERAPIA**

ALFENAS/MG

2024

INGRID BARBARA CAMPOS DOS SANTOS

**VIVÊNCIA UNIVERSITÁRIA EM EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO - VUEI:
UMA EXPERIÊNCIA INOVADORA NO ÂMBITO DA FISIOTERAPIA**

Dissertação apresentada como parte dos requisitos para obtenção do título de Mestre em Ciências da Reabilitação pelo Programa de Pós-Graduação em Ciências da Reabilitação da Universidade Federal de Alfenas. Área de concentração: Ciências da Reabilitação. Linha de pesquisa: Ciências da Reabilitação. Linha de pesquisa: Processo de Avaliação, Prevenção e Reabilitação nas Disfunções Musculoesqueléticas e do Envelhecimento.

Orientador (a): Profa. Dra. Simone Botelho Pereira

ALFENAS/MG

2024

Sistema de Bibliotecas da Universidade Federal de Alfenas
Biblioteca Unidade Educacional Santa Clara

dos Santos, Ingrid Barbara Campos.

Vivência universitária em empreendedorismo e inovação - VUEI : uma experiência inovadora no âmbito da fisioterapia / Ingrid Barbara Campos dos Santos. - Alfenas, MG, 2024.

134 f. -

Orientador(a): Simone Botelho Pereira.

Dissertação (Mestrado em Ciências da Reabilitação) - Universidade Federal de Alfenas, Alfenas, MG, 2024.

Bibliografia.

1. Gestão de Serviços de Saúde. 2. Empreendedorismo. 3. Fisioterapia. 4. Reabilitação. I. Pereira, Simone Botelho, orient. II. Título.

INGRID BARBARA CAMPOS DOS SANTOS

"VIVÊNCIA UNIVERSITÁRIA EM EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO - VUEI: RELATO DE UMA EXPERIÊNCIA INOVADORA NO ÂMBITO DA FISIOTERAPIA"

A Presidente da banca examinadora abaixo assina a aprovação da Dissertação apresentada como parte dos requisitos para a obtenção do título de Mestre em Ciências da Reabilitação pela Universidade Federal de Alfenas. Área de concentração: Avaliação e Intervenção em Ciências da Reabilitação.

Aprovada em: 07 de novembro de 2024.

Profa. Dra. Simone Botelho Pereira

Presidente da Banca Examinadora

Instituição: Universidade Federal de Alfenas - UNIFAL-MG

Prof. Dr. Anderson Geremias Macedo

Instituição: Universidade Federal de Alfenas - UNIFAL-MG

Profa. Dra. Renata Cristina Martins da Silva Vieira

Instituição: Universidade Federal de Alfenas - UNIFAL-MG



Documento assinado eletronicamente por **Simone Botelho Pereira, Professor do Magistério Superior**, em 19/12/2024, às 13:52, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no art. 6º, § 1º, do [Decreto nº 8.539, de 8 de outubro de 2015](#).



A autenticidade deste documento pode ser conferida no site https://sei.unifal-mg.edu.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=0, informando o código verificador **1364609** e o código CRC **088D8F9D**.

Aos meus amados pais, meu esposo, amigos e familiares, cujo apoio e amor foram fundamentais em cada passo desta jornada. Este trabalho é dedicado a vocês, minha fonte de inspiração e força.

AGRADECIMENTOS

Este trabalho foi realizado com o apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior - Brasil (CAPES), por meio do Código de Financiamento 001, da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de Minas Gerais (FAPEMIG), Governo de Minas Gerais, Brasil e da Universidade Federal de Alfenas (UNIFAL-MG), através do Programa de Pós-graduação em Ciências da Reabilitação.

Expresso minha sincera gratidão à UNIFAL-MG por proporcionar uma formação gratuita e de alta qualidade. Agradeço também ao Programa de Pós-Graduação em Ciências da Reabilitação da UNIFAL-MG e membros do colegiado pelo incansável trabalho em prol do programa.

À Profa. Dra. Simone Botelho Pereira, sou imensamente grata pela oportunidade. Agradeço pela paciência e confiança ao longo deste tempo. Você é uma inspiração para mim como mulher e como profissional.

Agradeço à Secretaria de Desenvolvimento Econômico de Minas Gerais (SEDE-MG) por permitir a criação deste projeto, incentivando a realização de ações empreendedoras e inovadoras no ambiente universitário.

Ao CREFITO-4, expresso minha gratidão pela confiança no potencial desta pesquisa e pelo apoio valioso fornecido durante sua realização.

Agradeço aos amigos que fiz durante esta jornada. Especialmente à minha querida amiga Anna Karoline Lopes Rocha, pelo apoio constante, pela amizade genuína e pela cumplicidade. Agradeço também às alunas do VUEI pela dedicação durante a realização deste trabalho.

O presente trabalho foi realizado com apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior - Brasil (CAPES) - Código de Financiamento 001 e da Universidade Federal de Alfenas - UNIFAL-MG por intermédio do Programa de Pós-Graduação em Ciências da Reabilitação.

Por fim, estendo meu agradecimento a todos que, de alguma forma, contribuíram para a concretização deste projeto.

RESUMO

Introdução: O Projeto Vivência Universitária em Empreendedorismo e Inovação (VUEI), promovido pela Secretaria de Desenvolvimento Econômico de Minas Gerais (SEDE), visa promover a inovação e a interação entre universidade e mercado. As Diretrizes Curriculares Nacionais para o Curso de Graduação em Fisioterapia exigem uma formação acadêmica que inclua aspectos técnicos e habilidades em tomada de decisão, comunicação, liderança, administração e gerenciamento. No entanto, a formação acadêmica tende a se concentrar principalmente em conteúdos técnicos da prática clínica, resultando em um distanciamento do desenvolvimento gerencial.

Objetivos: Identificar o perfil empreendedor dos acadêmicos do Estágio Obrigatório de Fisioterapia em Saúde da Mulher / Maternidade e Urologia da UNIFAL-MG (campus Santa Clara) e avaliar o impacto da intervenção "Laboratório de Gestão", focada no desenvolvimento de competências gerenciais e empreendedoras dos discentes.

Materiais e Métodos: O primeiro estudo, de natureza experimental observacional descritiva, utilizou o questionário "Avaliação do Perfil Empreendedor em Meio Acadêmico" e questões adicionais para caracterizar sociodemograficamente e avaliar a autopercepção dos alunos em relação à gestão, finanças, empreendedorismo e inovação. A análise foi realizada por estatísticas descritivas (média, mediana e desvio padrão). O segundo estudo, observacional longitudinal, utilizou os mesmos instrumentos para coletar dados antes e após a intervenção "Laboratório de Gestão", com impacto avaliado pelo teste de Wilcoxon. O relato da experiência do Projeto VUEI foi documentado em relatório.

Resultados: Ambos os estudos identificaram predominância de acadêmicos do sexo feminino com perfil empreendedor classificado como "superior" ou "médio superior". No entanto, o Laboratório de Gestão apresentou um discreto aumento na mediana que não foi estatisticamente significativo. Foram realizadas iniciativas para incentivar o empreendedorismo na universidade e na comunidade, e discussões sobre a inclusão de mais disciplinas sobre empreendedorismo no currículo de Fisioterapia da UNIFAL-MG. **Conclusão:** Embora os acadêmicos apresentem um perfil empreendedor classificado como superior, a maioria não considera seu conhecimento em gestão, inovação e empreendedorismo como "bom" ou "muito bom". A incorporação de princípios empreendedores na formação acadêmica parece influenciar positivamente o perfil dos egressos. A escassez de estudos sobre o tema ressalta sua importância e a necessidade de

pesquisas adicionais para promover uma formação mais completa e integrada aos futuros fisioterapeutas, contribuindo para adaptação às demandas do mercado e consequentemente, a valorização profissional.

Palavras-chave: Gestão de Serviços de Saúde; Empreendedorismo; Fisioterapia; Reabilitação.

ABSTRACT

Introduction: The University Experience in Entrepreneurship and Innovation Project (VUEI), promoted by the Secretariat of Economic Development of Minas Gerais (SEDE), aims to foster innovation and interaction between academia and the market. The National Curricular Guidelines for the Undergraduate Course in Physiotherapy require an academic formation that includes technical aspects as well as skills in decision-making, communication, leadership, administration, and management. However, academic training tends to focus primarily on technical content related to clinical practice, resulting in a gap in managerial development. **Objectives:** To identify the entrepreneurial profile of students enrolled in the Mandatory Internship in Women's Health / Maternity and Urology Physiotherapy at UNIFAL-MG (Santa Clara campus) and to evaluate the impact of the "Management Laboratory" intervention, which focuses on developing students' managerial and entrepreneurial competencies. **Materials and Methods:** The first study, of a descriptive observational experimental nature, used the "Assessment of the Entrepreneurial Profile in Academic Settings" questionnaire along with additional questions to characterize the students demographically and to evaluate their self-perception regarding management, finance, entrepreneurship, and innovation. Data analysis was conducted using descriptive statistics (mean, median, and standard deviation). The second study, a longitudinal observational study, used the same instruments to collect data before and after the "Management Laboratory" intervention, with the impact assessed by the Wilcoxon test. The experience report of the VUEI Project was documented in a report. **Results:** Both studies identified a predominance of female students with an entrepreneurial profile classified as "superior" or "upper middle." However, the Management Laboratory showed a slight increase in the median, which was not statistically significant. Initiatives were undertaken to encourage entrepreneurship within the university and the community, and discussions were held regarding the inclusion of more entrepreneurship-related courses in the Physiotherapy curriculum at UNIFAL-MG. **Conclusion:** Although the students presented an entrepreneurial profile classified as superior, most do not consider their knowledge in management, innovation, and entrepreneurship to be "good" or "very good." The incorporation of entrepreneurial principles into academic training seems to positively influence graduates' profiles. The scarcity of studies on this topic highlights its importance and the need for further research to promote a more comprehensive

education that better prepares future physiotherapists, contributing to their adaptation to market demands and, consequently, enhancing their professional value.

Keywords: Health Services Management; Entrepreneurship; Physiotherapy; Rehabilitation.

LISTA DE FIGURAS

ARTIGO 1

- Figura 1 - Aumento do Coeficiente de Valoração (CV) de 2019 a 202332
- Figura 2 - Modelo do Voucher entregue aos pacientes atendidos no Estágio Obrigatório de Fisioterapia em Saúde Da Mulher / Maternidade e Urologia da UNIFAL-MG33
- Figura 3 - Comparação do escore do perfil empreendedor entre os acadêmicos do Estágio Obrigatório de Fisioterapia em Saúde Da Mulher / Maternidade e Urologia da UNIFAL- MG38

ARTIGO 3

- Figura 1 - Cartilha com informações sobre a importância da identidade visual e a necessidade de padronização das redes sociais institucionais62
- Figura 2 - Cartilha sobre a importância de se ter um plano de comunicação63

LISTA DE FOTOGRAFIAS

ARTIGO 3

Fotografia 1 - Parte da equipe “ReabilitAÇÃO” no dia do evento	63
Fotografia 2 - Ação sendo conduzida por uma das bolsistas do Projeto VUEI.....	64

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Característica do perfil empreendedor	19
--	----

LISTA DE TABELAS

ARTIGO 1

Tabela 1 - Valores da Consulta Ambulatorial e Atendimento fisioterapêutico da Difusão do Sistema Genital, Reprodutor e Excretor (Urinário / Proctológico) - Nível Ambulatorial conforme Referencial Nacional de Procedimentos Fisioterapêuticos (RNPF) do ano de 2023	33
Tabela 2 - Temas e palestrantes convidados pelo CREFITO-4 para participarem do Laboratório de Gestão	34
Tabela 3 - Características da amostra	37
Tabela 4 - Escore do perfil empreendedor dos acadêmicos do Estágio Obrigatório de Fisioterapia em Saúde Da Mulher / Maternidade e Urologia da UNIFAL- MG	38

ARTIGO 2

Tabela 1 - Características da amostra	51
Tabela 2 - Percentual de frequência das respostas na escala de concordância	52
Tabela 3 - Dimensões da análise do perfil empreendedor dos acadêmicos do 9º e 10º período do curso de Fisioterapia UNIFAL-MG	54

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

COFFITO	Conselho Federal de Fisioterapia e Terapia Ocupacional
CREFITO-4	Conselho Regional de Fisioterapia e Terapia Ocupacional da 4ª Região
CV	Coeficiente de Valoração
GEM	<i>Global Entrepreneurship Monitor</i>
ICM	Instituto de Ciências da Motricidade
IES	Instituição de Ensino Superior
PPGCR	Pós-Graduação em Ciências da Reabilitação
RBPF	Referencial Brasileiro de Procedimentos Fisioterapêuticos
RNPF	Referencial Nacional de Procedimentos Fisioterapêuticos
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SEDE	Secretaria de Desenvolvimento Econômico de Minas Gerais
SIMAP	Simpósio Internacional Multidisciplinar do Assolho Pélvico
UNIFAL-MG	Universidade Federal de Alfenas
VUEI	Vivência Universitária em Empreendedorismo e Inovação

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO GERAL	16
2	REVISÃO DE LITERATURA / DESENVOLVIMENTO.....	18
2.1	O EMPREENDEDORISMO E O EMPREENDEDOR	18
2.1.1	Ensinando o Empreendedorismo	19
2.1.2	Empreendedorismo na Saúde	20
2.2	O FISIOTERAPEUTA E O MERCADO DE TRABALHO	22
2.3	PROJETO VUEI	24
3	ARTIGO 1 - DESENHO E AVALIAÇÃO DE UM RECURSO EDUCACIONAL PARA PROMOVER COMPETÊNCIAS DE GESTÃO DE NEGÓCIOS PARA ESTUDANTES DE FISIOTERAPIA: UM ESTUDO OBSERVACIONAL LONGITUDINAL	26
4	ARTIGO 2 - PERFIL EMPREENDEDOR DOS ACADÊMICOS DE FISIOTERAPIA DA UNIFAL-MG: ESTUDO OBSERVACIONAL	46
5	ARTIGO 3 - RELATO DE EXPERIÊNCIA: PROJETO VUEI UNIFAL-MG CAMPUS SANTA CLARA	60
6	CONSIDERAÇÕES FINAIS	66
7	DESCRIÇÃO DAS TRÊS PRODUÇÕES PARA LEIGOS	67
	REFERÊNCIAS	69
	APÊNDICES	72
	ANEXOS	132

INTRODUÇÃO GERAL

De acordo com as Diretrizes Curriculares Nacionais do Curso de Graduação em Fisioterapia, um dos objetivos gerais na formação do fisioterapeuta é garantir que o profissional adquira e aplique competências e habilidades relacionadas à administração e ao gerenciamento. Além disso, conforme especificado no Art. 5º, a formação do fisioterapeuta visa capacitá-lo para desempenhar atividades de planejamento, organização e gestão de serviços de saúde, tanto públicos quanto privados (Conselho Nacional de Educação, 2002). Assim, espera-se que os profissionais desenvolvam a capacidade de tomar iniciativas estratégicas e de gerir de forma eficaz os recursos humanos, físicos e materiais disponíveis. Ademais, é desejável que possuam as habilidades necessárias para assumir diversos papéis, como empreendedores, gestores, empregadores ou líderes dentro da equipe de saúde. Essa abordagem não apenas enfatiza a competência técnica na prática fisioterapêutica, mas também destaca a importância da liderança e gestão para o sucesso profissional e a entrega de serviços de saúde de qualidade.

O fisioterapeuta pode ser definido como profissional de saúde com formação superior, capacitado para trabalhar de forma autônoma ou em equipe em todos os níveis de cuidados à saúde (Barros, 2003). Sua atuação abrange a avaliação, diagnóstico, prevenção e tratamento de distúrbios do movimento e funcionalidade do corpo humano. Esses profissionais podem exercer suas atividades em uma ampla gama de locais, incluindo hospitais, clínicas, consultórios, ambientes de trabalho, instituições de ensino, centros esportivos, instituições de longa permanência e centros de reabilitação (Brasil, 1969).

No Brasil, é necessário estar regularmente registrado no Conselho Regional de Fisioterapia e Terapia Ocupacional (CREFITO), cujo órgão normatizador é o Conselho Federal de Fisioterapia e Terapia Ocupacional (COFFITO) para exercício pleno da profissão (Brasil, 1975). O conceito de empreendedorismo, conforme definido pelo *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), abrange qualquer esforço voltado para a criação de um novo negócio ou empreendimento, englobando atividades autônomas, o estabelecimento de uma nova organização ou a expansão de uma empresa já existente. Essas iniciativas podem ser realizadas por um indivíduo, um grupo de pessoas ou por uma empresa já estabelecida (Bosma, 2012). Assim, o

fisioterapeuta pode incorporar o conceito de empreendedorismo em sua prática profissional, seja estabelecendo sua própria clínica ou expandindo sua atuação para novos nichos de mercado.

Neste contexto, o principal objetivo da proposta consistiu em aproximar os temas de gestão, empreendedorismo e inovação dos acadêmicos do curso de fisioterapia, mediante a realização de atividades práticas. Dessa forma, buscou-se proporcionar aos alunos a oportunidade de adquirir conhecimentos sobre esses assuntos, capacitando-os a aplicá-los futuramente em suas carreiras.

1 REVISÃO LITERATURA / DESENVOLVIMENTO

De acordo com o contexto do estudo, serão discutidos os principais temas que fundamentaram a pesquisa, além da maneira como esses temas se relacionam.

1.1 O EMPREENDEDORISMO E O EMPREENDEDOR

A palavra “empreendedor” (*entrepreneur*) tem origem francesa e quer dizer aquele que corre riscos e começa algo novo. Ou seja, o termo está ligado diretamente a alguém que realiza coisas diferentes, intermediando o produto/serviço com os clientes, por isso, corre riscos nesse processo.

O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), conceitua o empreendedorismo como a habilidade de enfrentar e resolver desafios, identificar e explorar oportunidades promissoras, criar soluções originais e alocar recursos para concretizar ideias relevantes para o público-alvo e a comunidade em geral. Nesse contexto, empreender está intimamente ligado à promoção ativa da inovação e à exploração criteriosa de oportunidades favoráveis (SEBRAE/MG, 2023).

Dentre as várias definições possíveis para conceituar o empreendedorismo, parece haver um consenso em relação a certos elementos inerentes ao empreendedor. Estes incluem a capacidade de iniciar um novo empreendimento com paixão pelo que faz; a habilidade de utilizar de forma criativa os recursos disponíveis para transformar o contexto socioeconômico; e a consciência da possibilidade de fracasso, acompanhada pela disposição de assumir riscos calculados (Bagio *et al.*, 2014). Uma definição que resume esses aspectos de forma sucinta é "a arte de fazer acontecer com criatividade e motivação" (Bagio *et al.*, 2014), implicando uma abordagem proativa na resolução de questões, tanto de natureza pessoal quanto organizacional, desafiando os riscos e identificando as oportunidades.

Muitos estudiosos têm se dedicado a explicar as características que definem o empreendedor e o comportamento dos indivíduos que possuem a atitude empreendedora. Apesar de não haver uma definição unânime das características do perfil empreendedor, existe certa concordância quanto aos principais atributos que o cercam. Diante disso, Muraro *et al.* (2018), relacionaram as principais características intrínsecas ao perfil empreendedor, conforme apresentado no Quadro 1.

Quadro 1 - Características do perfil empreendedor

Característica	Referências
Autonomia e autoconfiança	Malheiros, Ferla e Cunha (2005); Fillion (1999); SEBRAE (2013).
Busca de oportunidade e visão	Malheiros, Ferla e Cunha (2005); Fillion (1999); SEBRAE (2013).
Capacidade de assumir riscos moderados	Malheiros, Ferla e Cunha (2005); Fillion (1999); Carland e Carland (1996); McClelland (1972); Drucker (1967); SEBRAE (2013).
Energia e comprometimento	Malheiros, Ferla e Cunha (2005); Kuip e Verheul (2003); Fillion (1999); SEBRAE (2013).
Capacidade de inovar	Schmidt e Bohnenberger (2009); Pedroso, Nakatani e Mussi (2009); Carland e Carland (1996); McClelland (1972); Drucker (1967); Schumpeter (2005); SEBRAE (2013).
Liderança e necessidade de poder	Malheiros, Ferla e Cunha (2005); Fillion (1999); McClelland (1972); SEBRAE (2013).
Obstinação e necessidade de realização	Malheiros, Ferla e Cunha (2005); Schumpeter (2005); Carland e Carland (1996); SEBRAE (2013).
Planejamento sistemático	Schmidt e Bohnenberger (2009); Fillion (1999); Carland e Carland (1996); McClelland (1972); SEBRAE (2013).

Fonte: Muraro *et al.* (2018)

1.1.1 Ensinando o Empreendedorismo

Segundo Dolabela, o ensino do empreendedorismo não se concentra no enriquecimento pessoal, mas sim na preparação do indivíduo para participar ativamente da construção do desenvolvimento social, visando melhorar a qualidade de vida da população e combater a exclusão social. Portanto, a educação empreendedora deve incluir necessariamente o desenvolvimento da capacidade de gerar capital social e humano, em contraste com a abordagem tradicional centrada apenas na atividade empresarial, que prioriza o crescimento econômico e muitas vezes perpetua desigualdades socioeconômicas que levam à pobreza (Dolabela, 2003). A capacidade de identificar oportunidades, surge da capacidade de "enxergar"

o mundo de maneira diferente, e esse novo ponto de vista é adquirido por meio do ensino do empreendedorismo (Zampier, 2011).

Para Dornelas, o contexto atual propicia o surgimento de um número crescente de empreendedores. Por essa razão, a capacitação de empreendedores em potencial está se tornando uma prioridade em muitos países, incluindo o Brasil. Escolas e universidades têm demonstrado preocupação com esse tema, evidenciada pela criação de novos cursos e disciplinas específicas voltadas para o empreendedorismo. O autor observa que os avanços tecnológicos estão transformando a economia e a prestação de serviços de forma cada vez mais complexa, exigindo a formalização de conhecimentos que anteriormente eram adquiridos de maneira empírica (Dornelas, 2008).

A Educação Empreendedora (EE), tem se difundido pois conecta o meio acadêmico com as demandas do mundo atual, enfatizando o uso intenso de metodologias que promovam a aprendizagem prática, caracterizando-se assim pela imersão do indivíduo em situações críticas que o incentivam a pensar de forma inovadora em busca de soluções e alternativas (Lopes *et al.*, 2010). O processo, conhecido como Aprendizagem Vivencial, possibilita que o aprendiz adquira conhecimento por meio da experiência direta (Lopes *et al.*, 2010). Dessa forma, permite-se a integração entre os recursos, estratégias e o contexto enfrentado pelos indivíduos, resultando em uma aprendizagem significativa capacitando-os a identificar e agarrar oportunidades de maneira proativa, ao prever situações reais de oportunidade (Lopes *et al.*, 2010).

1.1.2 Empreendedorismo na Saúde

O setor da saúde enfrenta uma pressão crescente para se adaptar às constantes mudanças, apesar de sua tendência tipicamente conservadora. A rápida evolução tecnológica impulsiona o desenvolvimento de novas tecnologias, produtos e serviços destinados a agregar valor aos pacientes e outras partes interessadas (Kulkov, 2023). A escassez de literatura sobre o empreendedorismo no campo da saúde em sua totalidade, evidencia a necessidade de aprofundamento por meio de estudos e iniciativas que promovam o desenvolvimento e a integração desse tema no

contexto profissional.

O empreendedor pode ser definido como o indivíduo que identifica oportunidades, analisa os riscos e as possíveis recompensas, busca estratégias para obter recursos e implementar um plano de ação para alcançar os seus objetivos. Nesse contexto, algumas barreiras podem surgir na busca pelos resultados desejados, sejam elas de cunho econômico, organizacional, comportamental (Phillips, 2006). Historicamente, o empreendedorismo tem recebido pouca atenção no setor de saúde, possivelmente devido a essas barreiras. No entanto, a remoção desses obstáculos pode promover atitudes empreendedoras e impulsionar a inovação (Wilden *et al.*, 2018).

Na área da saúde, identificam-se três grupos distintos de empreendedores. O primeiro, e mais predominante, é composto por empreendedores sem experiência prévia na área da saúde, os quais identificam uma oportunidade para um novo empreendimento, como é o caso das numerosas startups de saúde encontradas em aplicativos para smartphones. O segundo grupo é constituído por profissionais da saúde que optam por iniciar um novo empreendimento após identificarem uma lacuna no mercado ou por motivos de autodesenvolvimento, exemplificado pelas startups dedicadas a serviços de atendimento domiciliar. Por último, o terceiro grupo é formado por gestores com experiência prévia no mundo dos negócios, os quais administram estabelecimentos de saúde (Wilden *et al.*, 2018).

Embora nas últimas décadas os temas relacionados ao empreendedorismo tenham ganhado destaque a nível global em diversos setores da sociedade, especialmente nas áreas de administração e negócios, o que se acentuou durante a pandemia de COVID-19 (Mishra, 2023), é notável a falta de atenção dada a esse campo na área da saúde (Wilden *et al.*, 2018). Portanto, é crucial que sejam realizados mais estudos a fim de investigar por que o empreendedorismo é percebido como menos relevante nesta área.

A pandemia de COVID-19 provocou uma mudança significativa no comportamento de consumo da população, inclusive no contexto da saúde. A demanda por informações relacionadas aos cuidados de saúde gerou uma janela de oportunidade para o empreendedorismo no campo assistencial. Durante o período pandêmico, a rápida expansão de tecnologias, como a telemedicina, os serviços de atendimento virtual, bem como os avanços inovadores em métodos diagnósticos e terapêuticos proporcionaram experiências imersivas aos clientes que utilizaram os

serviços criando novos paradigmas nos cuidados de saúde (Mishra, 2023).

O aumento significativo do número de startups no setor da saúde é evidência desse fenômeno. Outro ponto a se destacar é que o aumento da expectativa de vida da população tem criado oportunidades para o surgimento de startups em áreas como biotecnologia, tecnologias médicas, dispositivos e serviços de saúde, assim como no segmento farmacêutico. Além disso, o crescente interesse em cuidados de saúde pela população em geral, combinado com melhorias na acessibilidade, tem contribuído para o desenvolvimento de um ambiente propício ao empreendedorismo na área da saúde (Mishra, 2023).

1.2 O FISIOTERAPEUTA E O MERCADO DE TRABALHO

A Fisioterapia é uma profissão relativamente jovem. Foi regulamentada no país profissão liberal de nível superior pelo Decreto - Lei nº 938, emitido em 13 de outubro de 1969, que constitui um marco legislativo crucial, delineando as regulamentações relativas às profissões de Fisioterapeuta e Terapeuta Ocupacional. Conforme estabelecido pelo Conselho Federal de Fisioterapia e Terapia Ocupacional (COFFITO) (Brasil, 1969).

A atuação do fisioterapeuta compreende técnicas e abordagens terapêuticas para promover a recuperação, prevenção e melhoria da função física, mobilidade e qualidade de vida de indivíduos com condições de saúde variadas. Essa intervenção é centralizada na avaliação, diagnóstico, prevenção e tratamento de distúrbios relacionados ao movimento e funcionalidade do corpo humano. Os locais onde os fisioterapeutas podem exercer suas atividades são diversos e incluem hospitais, clínicas, consultórios, ambientes de trabalho, instituições de ensino, centros esportivos, instituições de longa permanência e centros de reabilitação (Brasil, 1969). Do ponto de vista acadêmico e profissional, a Fisioterapia é reconhecida como uma ciência da saúde, dedicada ao estudo, prevenção e tratamento de distúrbios cinéticos funcionais que afetam órgãos e sistemas do corpo humano. Sua fundamentação teórica se apoia em diversos campos do conhecimento, tais como biologia, anatomia, fisiologia, patologia, bioquímica, biomecânica, cinesiologia, além de disciplinas sociais e comportamentais (Conselho Nacional de Educação, 2002).

No Brasil, o COFFITO reconhece uma variedade de especialidades em Fisioterapia, como acupuntura, aquática, cardiovascular, dermatofuncional, esportiva,

gerontologia, do trabalho, neurofuncional, em oncologia, em reumatologia, respiratória, traumatologia-ortopédica, em osteopatia, quiropraxia, saúde da mulher e em terapia intensiva. Os profissionais se estabelecem e mantêm suas posições no mercado de trabalho distinguindo-se como praticantes (clínicos), administradores e intelectuais (Câmara *et al.*, 2012). Essa diversidade reflete a complexidade e amplitude das áreas de atuação dentro da Fisioterapia, adaptando-se às necessidades variadas da população e das demandas de saúde contemporâneas.

A formação em Fisioterapia busca capacitar o profissional com as competências e habilidades necessárias para sua prática, incluindo atenção à saúde, tomada de decisões, comunicação, liderança, administração e gerenciamento, desse modo o fisioterapeuta se apresenta ao mercado como um profissional mais completo e preparado para enfrentar os desafios do cotidiano clínico. No entanto, a busca por conhecimento não se encerra com a formação inicial, mas sim se estende ao longo de toda a carreira, através da educação permanente (Conselho Nacional de Educação, 2002). Ao longo desse processo, a identidade profissional do fisioterapeuta se fortalece, construindo um novo referencial no campo da saúde. Esse profissional passa a ser reconhecido não apenas pela sua expertise técnica, mas também pela sua capacidade de oferecer inovações em diversas áreas, sempre pautando-se na prática baseada em evidências e na busca constante pelo reconhecimento profissional, pois embora haja avanços significativos na produção e implementação do conhecimento específico da fisioterapia, ainda persiste uma lacuna na disseminação necessária para alcançar um reconhecimento público pleno (Nascimento *et al.*, 2005).

Dentro dessa perspectiva, diversos fatores têm contribuído para impulsionar o planejamento e a busca por inovação dentro da fisioterapia. Destacam-se, entre esses fatores, a crescente exigência dos clientes por serviços de alta qualidade, com o foco cada vez maior no atendimento centrado no paciente. Acrescido a isso, o avanço tecnológico, a realização de pesquisas científicas e a multiplicidade de novas técnicas têm estimulado a constante evolução da prática fisioterapêutica (Monteiro *et al.*, 2012). Outro aspecto relevante é o crescimento exponencial de egressos a cada ano, levando a contínua ampliação do contingente de profissionais formados disponíveis no mercado de trabalho, ultrapassando a oferta de empregos disponíveis (Badaró *et al.*, 2011). Um estudo conduzido com 2.323 fisioterapeutas para analisar o perfil desses profissionais no estado de São Paulo revelou que mais da metade dos participantes

(52,10%) enfrentaram dificuldades para ingressar no mercado de trabalho, devido à intensa concorrência e à falta de experiência (Shiwa *et al.*, 2016). Tal cenário coloca diante do fisioterapeuta o desafio de se destacar, incentivando-o a busca por características distintivas que enriqueçam sua atuação profissional.

1.3 PROJETO VUEI

O projeto Vivência Universitária em Empreendedorismo e Inovação (VUEI) foi idealizado pela Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico de Minas Gerais (SEDE) no ano de 2020, com o propósito de fomentar a criação de iniciativas e empreendimentos inovadores que incorporem ciência e tecnologia no âmbito das Instituições de Ensino Superior (IES). Seu principal objetivo é cultivar o protagonismo, a autonomia e a proatividade dos alunos matriculados em cursos de graduação e pós-graduação, com vistas a fortalecer os ecossistemas de inovação e empreendedorismo nas instituições acadêmicas. Além disso, o projeto busca facilitar a disseminação das produções acadêmicas, estabelecer conexões efetivas entre a academia e o mercado, capacitar os estudantes para os desafios futuros do mundo profissional e integrar a inovação disponível no mercado com o potencial humano e intelectual presente nas IES do estado (Minas Gerais, 2023).

O VUEI surgiu em um contexto onde se identificou distanciamento entre o meio acadêmico e o mercado, bem como pela crescente necessidade de desenvolvimento de competências voltadas para o futuro do trabalho por parte dos alunos. Sua primeira edição, ocorrida entre 2020 e 2021, se deu em meio a um cenário pandêmico e sem recursos públicos disponíveis, configurando-se como uma edição piloto que contou com a participação de 22 equipes distribuídas em 18 municípios do estado (Agência Minas Gerais, 2022).

A operacionalização do projeto ocorreu em quatro fases de acordo com a seguinte ordem: *Preparação, Embarque, Aceleração e Voo*. Na fase inicial (Preparação), os projetos submetidos pelas IES Públicas e Privadas de Minas Gerais foram selecionados para participarem do projeto VUEI. Na segunda fase (Embarque), os times foram recebidos e integrados, com a apresentação do cronograma e da metodologia do projeto. Nessa etapa, destacou-se a análise do primeiro diagnóstico de maturidade dos ecossistemas das IES selecionadas e a elaboração dos planos de ação pelos times, além da realização do curso de empreendedorismo e inovação. A

fase de Aceleração compreendeu a execução das atividades planejadas pelos times e na fase final (Vôo) foi realizado o balanço dos resultados relativos à evolução dos projetos e o encerramento (Minas Gerais, 2023).

ARTIGO 1 - DESENHO E AVALIAÇÃO DE UM RECURSO EDUCACIONAL PARA PROMOVER COMPETÊNCIAS DE GESTÃO DE NEGÓCIOS PARA ESTUDANTES DE FISIOTERAPIA: UM ESTUDO OBSERVACIONAL LONGITUDINAL

Design and Evaluation of an Educational Resource to Promote Business Management Competencies for Physiotherapy Students: A Longitudinal Observational Study

Ingrid Bárbara Campos dos Santos¹, Anna Karoline Lopes Rocha^{1,2}, Thaís deCastro¹, Mônica Faria Felicíssimo³, Simone Botelho^{1,2}

¹Programa de Pós-graduação em Ciências da Reabilitação, Instituto de Ciências da Motricidade da Universidade Federal de Alfenas (UNIFAL-MG), Alfenas, Minas Gerais, Brasil

²Programa de Pós-graduação em Ciências da Cirurgia, Escola de Medicina da Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP), Campinas, São Paulo, Brasil

³Programa de Pós-graduação em Saúde Pública da Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), Belo Horizonte, Minas Gerais, Brasil

RESUMO

O processo de formação do fisioterapeuta, apesar de fornecer uma base técnica sólida, exige competências adicionais como gestão e empreendedorismo na transição para o mercado de trabalho. Objetivou-se avaliar a viabilidade da implementação de um recurso educacional que estimule competências de gestão de negócios de estudantes de fisioterapia. O estudo foi realizado na Universidade Federal de Alfenas, de junho a outubro de 2023, incluindo palestras e uma oficina, acompanhadas de um simulador organizacional baseado no Referencial Brasileiro de Procedimentos Fisioterapêuticos ("Laboratório de Gestão") nas atividades de estágio. O perfil empreendedor dos participantes foi avaliado por meio do questionário "Avaliação do Perfil Empreendedor no Ambiente Acadêmico", aplicado antes e após a intervenção. A pesquisa evidenciou um perfil empreendedor médio-superior dos participantes, sem alterações significativas após a participação no Laboratório de Gestão. Outras estratégias podem ser promovidas para aprimorar competências de

gestão.

Palavras - chave: Gestão de Serviços de Saúde, Empreendedorismo, Fisioterapia

ABSTRACT

The physiotherapist training process, despite providing a solid technical foundation, requires additional skills such as management and entrepreneurship during the transition to the labor market. The objective was to evaluate the feasibility of implementing an educational resource that promotes business management skills in physiotherapy students. The study was conducted at the Federal University of Alfnas from June to October 2023, including lectures and workshops accompanied by an organizational simulator based on the Brazilian Framework of Physiotherapy Procedures ("Management Lab") during internship activities. The entrepreneurial profile of the participants was assessed using the "Entrepreneurial Profile Assessment in the Academic Environment" questionnaire, applied before and after the intervention. The research showed a mid-to-high entrepreneurial profile among participants, with no significant changes after participating in the Management Lab. Other strategies can be promoted to enhance management skills.

Keywords: Health Services Management, Entrepreneurship, Physiotherapy

INTRODUÇÃO

Durante a trajetória acadêmica, agregamos diversos conhecimentos rumo ao aprendizado do ofício do fisioterapeuta. No entanto, o conhecimento adquirido é apenas uma etapa do processo de formação do profissional. O termo “profissão”, vem do latim *professio*, definida como a ação e o efeito de professar (no caso, exercer um ofício, uma ciência ou uma arte). A profissão é o emprego ou o trabalho que alguém exerce e pelo qual recebe uma retribuição econômica.

A fisioterapia se respalda no Decreto LEI n. 938 – de 13 de outubro de 1969 no Brasil, que provê sobre as profissões de fisioterapeuta e terapeuta ocupacional, e dá outras providências (COFFITO), no Brasil. Esse documento determina que a execução de métodos e técnicas fisioterápicos com a finalidade de restaurar,

desenvolver e conservar a capacidade física do paciente são atividades privativas deste profissional, bem como no contexto de suas atividades está previsto o exercício do magistério em disciplinas de formação básica ou profissional em nível superior ou médio; a supervisão de profissionais e estudantes em atividades técnicas e a direção de serviços em órgãos e estabelecimentos públicos ou privados.

A fisioterapia é reconhecida como uma Ciência da Saúde e as bases da formação dos fisioterapeutas são estabelecidas pelas Diretrizes Curriculares Nacionais para o Ensino de Graduação em Fisioterapia. Estas diretrizes são estabelecidas pela Câmara de Educação Superior do Conselho Nacional de Educação, com o propósito de orientar a organização, desenvolvimento e avaliação dos projetos pedagógicos dos Cursos de Graduação em Fisioterapia das Instituições de Ensino Superior em todo o país (DIRETRIZES CURRICULARES NACIONAIS DO CURSO DE GRADUAÇÃO EM FISIOTERAPIA, 2002). Desse modo, os cursos de Graduação em Fisioterapia têm o propósito de formar profissionais com habilidades generalistas, humanistas, críticas e reflexivas, preparando-os para atuar em todos os níveis de atenção à saúde com base no rigor científico e intelectual. O egresso deve possuir uma visão abrangente e global, respeitando os princípios éticos, bioéticos e culturais tanto do indivíduo quanto da coletividade.

A formação acadêmica do profissional deve dotá-lo dos conhecimentos necessários para desenvolver competências em atenção à saúde, prevenção, promoção, proteção e reabilitação da saúde, tanto em âmbito individual quanto coletivo. Além disso, é fundamental que o fisioterapeuta seja capaz de tomar decisões embasadas em evidências científicas, possua habilidades de comunicação, liderança, administração e gerenciamento (DIRETRIZES CURRICULARES NACIONAIS DO CURSO DE GRADUAÇÃO EM FISIOTERAPIA, 2002).

A partir do momento da conclusão da graduação em fisioterapia (bacharel), o egresso enfrenta diariamente situações complexas, que o levam a confrontar as competências desenvolvidas durante o curso com as requeridas no exercício profissional. Um estudo realizado com egressos do curso de enfermagem avaliou as percepções sobre a formação profissional e integração no mercado de trabalho, identificou que o conteúdo ministrado na graduação possui lacunas para adequar-se às exigências do mercado, tais como: o ensino focalizar-se em conteúdos ideais, que não encontram correspondência na prática clínica, ou a exigência do cumprimento do saberes técnicos, durante a graduação e que nem sempre é possível de ser seguido

em sua prática profissional, além de prepará-lo somente para prestação de serviços técnicos, sendo que o mercado espera dele competências administrativas e gerenciais (COLENCI, 2011).

Assim como no curso de enfermagem, egressos do curso de Fisioterapia Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG) entre 1982 e 2005 foram avaliados e responderam que o curso contribuiu pouco e/ou nada no desenvolvimento de habilidades como iniciativa, criatividade, liderança e tomada de decisões, embora reconheceram a devida importância no mercado de trabalho (CÂMARA *et al.* 2012). Destacaram que o curso contribuiu significativamente para o desenvolvimento de disciplina, capacidade de adaptação, trabalho em equipe e comportamento ético. O mesmo estudo apontou que a relação escola *versus* mercado de trabalho não é bem avaliada por sua maioria. Este fato, se deu principalmente pois, de acordo com a perspectiva dos egressos, a experiência profissional concentrada somente no final do curso, evidenciou a falta de exposição dos estudantes a situações reais encontradas no mercado de trabalho, como por exemplo a resolução de problemas e tomada de decisões. Isso se deve à predominância de disciplinas clínicas, as quais são desenvolvidas com orientação docente direta, limitando as oportunidades de experiência prática ao longo do curso.

Limitações no campo profissional quando relacionadas ao mercado de trabalho do Fisioterapeuta, podem contribuir para a desvalorização profissional e para a redução da remuneração, especialmente em um mercado de trabalho competitivo que busca cada vez mais por profissionais com amplas competências e habilidades (CÂMARA *et al.* 2012).

Neste contexto, o presente estudo teve como objetivo implementar um recurso educacional, denominado Laboratório de Gestão, no ambulatório de Fisioterapia em Urologia e Saúde da Mulher da Clínica Escola de Fisioterapia da UNIFAL-MG, com o propósito de promover competências em gestão de negócios e avaliar o perfil empreendedor dos estudantes de fisioterapia.

MATERIAIS E MÉTODOS

Desenho e amostra do estudo

Trata-se de um estudo observacional longitudinal, desenvolvido no período de junho a outubro de 2023, na Universidade Federal de Alfenas (UNIFAL-MG) localizada

na cidade de Alfenas, Minas Gerais, Brasil, e contou com o apoio do Projeto Vivência Universitária em Empreendedorismo e Inovação (VUEI) do Estado de Minas Gerais, Brasil, com o intuito de propiciar a vivência de empreendedorismo e inovação no ambiente universitário. O estudo foi aprovado pelo Comitê de Ética em Pesquisa da UNIFAL-MG (CAAE: 63404622.1.0000.5142 - Número do Parecer: 5.759.707).

Os critérios de inclusão estabelecidos exigiam que os participantes estivessem atuando no Estágio Obrigatório de Fisioterapia em Saúde da Mulher/Maternidade e Urologia do curso de fisioterapia realizado na Clínica-Escolada Universidade, credenciada pelo Sistema Único de Saúde (SUS).

Assim, a população do estudo foi constituída por 21 alunos dos dois últimos períodos do curso, distribuídos em três grupos de estágio (G1, G2 e G3), conforme alocação da comissão de estágio. Os grupos permaneceram no estágio por um período de cinco semanas, conforme o calendário estabelecido para a Turma XI (2023-2024).

Os critérios de exclusão foram aplicados aos acadêmicos que não estavam realizando o estágio no momento da pesquisa, aqueles que não respondessem ao questionário antes e após a intervenção e não autorizassem sua participação por meio do Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE).

Coleta dos dados

Os participantes responderam ao questionário online, auto preenchido, antes e depois da intervenção.

Laboratório de Gestão

O recurso educacional denominado "Laboratório de Gestão" consistiu em três ações implementadas em paralelo às atividades de rotina do estágio supervisionado, incluindo:

- I. Simulador organizacional, utilizando *Voucher* e documentos de registro e controle dos atendimentos;
- II. Palestras realizadas por fisioterapeutas especialistas, idealizada pelo CREFITO-4;
- III. Oficina de empreendedorismo, realizada pelo SEBRAE-MG.

A descrição de cada uma das ações será descrita abaixo:

I. Simulador organizacional, utilizando Voucher e documentos de registro e controle dos atendimentos

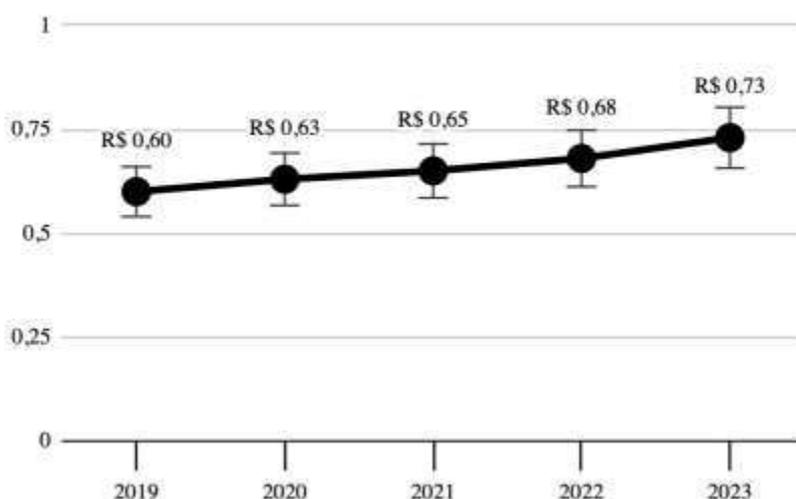
Com o intuito de criar um recurso educacional que proporcionasse aos acadêmicos experiência teórico-prática relacionada à cobrança de honorários fisioterapêuticos, desenvolveu-se um *Voucher* (Figura 1). Este *Voucher* corresponde ao custo de uma consulta/atendimento fisioterapêutico para Disfunções do Sistema Genital Reprodutor e Excretor (Urinário e Proctológico), conforme os valores estipulados no Referencial Nacional de Procedimentos Fisioterapêuticos (RNPF) do ano de 2023. O RNPF estabelece os valores mínimos que os profissionais devem cobrar por seus serviços e visa garantir uma assistência segura para o paciente e uma remuneração digna para o profissional.

Para a elaboração dos *Vouchers* utilizados na ação, foi adotado como referência o Coeficiente de Valoração (CV) de 2023, determinado pela Comissão Nacional de Procedimentos Fisioterapêuticos (CNPF), estabelecendo um valor mínimo de R\$ 0,73 (conforme Resolução Nº 482, de 1º de abril de 2017 e Acórdão Nº 357/2019). O CV serve como parâmetro para definir os valores do RNPF. O COFFITO, enquanto órgão normatizador e o Tribunal Superior de Ética Profissional, atualizaram este documento, criando o Referencial Brasileiro de Procedimentos Fisioterapêuticos (RBPF) (RESOLUÇÃO Nº 561, DE 28 DE MARÇO DE 2022).

O RBPF foi desenvolvido com base em evidências científicas e clínicas, demandas epidemiológicas e pesquisa realizada pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), visando assegurar a suficiência e qualidade da assistência fisioterapêutica à população brasileira, além de subsidiar a precificação dos procedimentos e promover a sustentabilidade da prática assistencial dos fisioterapeutas no sistema de saúde nacional. Além disso, os valores estabelecidos no referencial são determinados por meio de estudos qualificados e refletem a realidade do mercado atual, servindo como uma referência média para os profissionais, devendo ser considerados nesse contexto.

Figura 1 - Aumento do Coeficiente de Valoração (CV) de 2019 a 2023

Coeficiente de Valoração (CV) de 2019 a 2023



Fonte: Conselho Federal de Fisioterapia e Terapia Ocupacional (COFFITO). **Legenda:** Os valores do CV são ajustados anualmente com base no Índice de Preços ao Consumidor da Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (IPC/FIPE) - Setor Saúde ou índices similares para compensar as perdas inflacionárias, com data-base em 1º de janeiro.

Para calcular o valor de cada procedimento, basta multiplicar o valor referencial de cada procedimento pelo CV (Ex.: 150 CV = 150 x R\$ 0,73 = R\$109,50). Desse modo, a utilização do *Voucher* teve como objetivo conferir transparência tanto para os pacientes quanto para os acadêmicos envolvidos, esclarecendo os valores praticados em serviço de acordo com as normativas do COFFITO. Tendo em vista que o estudo foi conduzido no ambulatório de Fisioterapia em Urologia e Saúde da Mulher, optou-se por criar os vouchers de acordo com os valores de Consulta Ambulatorial e Atendimento fisioterapêutico da Disfunção do Sistema Genital, Reprodutor e Excretor (Urinário/Proctológico) - Nível Ambulatorial, previstos no RNPF 2023 (Tabela 1).

Tabela 1 - Valores da Consulta Ambulatorial e Atendimento fisioterapêutico da Disfunção do Sistema Genital, Reprodutor e Excretor (Urinário/Proctológico) - Nível Ambulatorial conforme Referencial Nacional de Procedimentos Fisioterapêuticos (RNPF) do ano de 2023

CÓDIGOS RNPf	DESCRIÇÃO	REFERENCIAL CV	VALOR 2023
13106902	Consulta Ambulatorial*	150	R\$ 109,50
13106964	Atendimento fisioterapêutico** da disfunção do sistema genital, reprodutor e excretor (urinário/proctológico) - NÍVEL AMBULATORIAL	400	R\$ 292,00

Legenda: * Consulta ambulatorial: método de investigação para estabelecer o Diagnóstico, Prognóstico e Prescrição Fisioterapêutica. **Atendimento fisioterapêutico: intervenções realizadas com métodos e recursos cinesioterapêuticos, baseadas no diagnóstico e evidências científicas, recursos disponíveis e preferências do paciente.

Figura 2 - Modelo do *Voucher* entregue aos pacientes atendidos no Estágio Obrigatório de Fisioterapia em Saúde Da Mulher / Maternidade e Urologia da UNIFAL-MG



Legenda: Modelo do *Voucher* entregue aos pacientes atendidos no Estágio Obrigatório de Fisioterapia em Saúde Da Mulher / Maternidade e Urologia da UNIFAL-MG.

Os *Vouchers* eram entregues aos pacientes ao serem recepcionados na Clínica Escola de Fisioterapia da UNIFAL-MG e os mesmos eram orientados a entregá-los aos acadêmicos (estagiários) no momento do atendimento, como meio de pagamento. Além disso, foram disponibilizados aos alunos um formulário destinado ao registro individual dos atendimentos (presença/ausência), bem como uma planilha para o controle diário das intervenções realizadas. O valor total dos recebimentos após os atendimentos deveria ser preenchido ao término de cada jornada de estágio e os alunos receberam por escrito as orientações para realização desta etapa do projeto.

II. Palestras realizadas por fisioterapeutas especialistas, idealizadas pelo

CREFITO-4

Em consonância com as ações adotadas pelo CREFITO-4 no projeto “CREFITO 4.0 – Empreendedorismo, Gestão e Marketing” que teve como objetivo capacitar os profissionais (fisioterapeutas e terapeutas ocupacionais), visando assisti-los na consolidação de seus empreendimentos, abordar temáticas estratégicas para o desenvolvimento, contemplar a aquisição de conhecimentos, metodologias pertinentes ao empreendedorismo e à gestão aos acadêmicos de fisioterapia, essa etapa do estudo consistiu em uma rodada de palestras. Essas palestras foram realizadas durante o estudo, contando com a participação de especialistas indicados pela presidência do CREFITO-4. A Tabela 2 apresenta os temas abordados, bem como os palestrantes que foram criteriosamente selecionados pelo Gabinete da Presidência do CREFITO-4 MG. Os conteúdos foram desenvolvidos especialmente para utilização nas ações relacionadas à iniciativa do Laboratório de Gestão - VUEI e a duração média de cada palestra foi de 23 minutos. O conteúdo foi ministrado no auditório da Clínica Escola de Fisioterapia da UNIFAL-MG, além de ter sido transmitido e disponibilizado na página do Laboratório de Urofisioterapia na plataforma de compartilhamento de vídeos *on-line Youtube*.

Tabela 2 - Temas e palestrantes convidados pelo CREFITO-4 para participarem do *Laboratório de Gestão*.

Tema	Palestrante
Uso e aplicação correta dos recursos tecnológicos na assistência ao paciente	George Schayer Sabino
Quais os cenários tributários nos quais o fisioterapeuta se enquadra: autônomo x empresa	Bernardo Chalfun
O que é inovação e qual o seu papel na área da saúde?	Ivan Ervilha
Preço x Valor: como estabelecer o preço e agregar valor aos atendimentos?	Luiz Carlos Barbosa Junior
Prontuário Eletrônico e LGPD	Flavia Massa

Legenda: A tabela apresenta os temas das palestras realizadas e os profissionais que as conduziram.

III. Oficina de empreendedorismo, realizada pelo SEBRAE-MG (Microrregião Alfenas)

No dia 06 de outubro de 2023, foi realizada a oficina “Fisioterapeuta Empreendedor: caminhos possíveis”. A atividade foi conduzida por uma consultora do SEBRAE-MG e envolveu diversas atividades dinâmicas, voltadas para o empreendedorismo, tais como a utilização e implementação do modelo Canvas de negócio, *storytelling*, *pitch*, introdução ao *mindset* empreendedor, identificação da *persona* empreendedora, entre outras atividades que envolveram a apresentação de ferramentas relacionadas à gestão.

Avaliação do Perfil Empreendedor

Com o objetivo de identificar o perfil empreendedor dos alunos de fisioterapia e avaliar o impacto da intervenção, os estagiários responderam ao questionário para *Avaliação do Perfil Empreendedor no Ambiente Acadêmico* (MURARO, 2018). Este instrumento foi adaptado a partir de formulários desenvolvidos pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) e validado para aplicação entre acadêmicos (MURARO, 2018). A avaliação foi conduzida tanto no início quanto no término do estágio, com o intuito de proporcionar uma análise longitudinal do desenvolvimento das características empreendedoras ao longo desse período.

O questionário em questão foi respondido a partir de uma escala Likert com valores de 1 a 5, variando de “1 = Discordo Totalmente” a “5 = Concordo Totalmente”, conforme adaptado por Jofre *et al*, 2018. O instrumento é composto por 40 questões, subdivididas em oito domínios, sendo eles: Autonomia e Confiança (quesito de 1 a 7); Busca de Oportunidades e Visão (quesito 8 a 10); Capacidade de Assumir Riscos Moderados (quesito de 11 a 17); Capacidade de Inovar (quesito de 18 a 20); Energia e Comprometimento (quesito de 21 a 23); Liderança e Necessidade de Poder (quesito de 24 a 29); Obstinação e Necessidade de Realização (quesito 30 a 34) e Planejamento Sistemático (quesito 35 a 40). A soma mais próxima do escore máximo de 200 pontos reflete uma presença mais elevada de características empreendedoras em acadêmicos, indicando um “perfil *empreendedor superior*”. Pontuações de 121 a 160 são consideradas como “perfil médio superior”, de 81 a 120 como perfil médio e de 41 a 80 como “perfil médio inferior”. Uma pontuação inferior a 40 pontos sugere um “perfil empreendedor inferior”, indicando uma menor frequência de atributos empreendedores. O questionário foi respondido de forma *on-line* via *Google Forms*.

Durante a primeira aplicação, além do questionário para avaliação do perfil empreendedor, foram incorporadas questões adicionais abrangendo os temas de

gestão, finanças, empreendedorismo e inovação, com o objetivo de avaliar a autopercepção dos respondentes em relação a essas áreas, além das variáveis sócio demográficas (idade e gênero).

Análise dos dados

Para caracterização da amostra foram realizadas análises descritivas (média, mediana e desvio-padrão). As variáveis foram avaliadas utilizando o *software IBM SPSS Statistics 29.0.1.0*. Para análise da normalidade foi utilizado o teste de Kolmogorov-Smirnov. Para verificar as diferenças entre os escores do questionário, antes e após a intervenção (*Laboratório de Gestão*), aplicou-se o teste de Wilcoxon para as amostras dependentes e foi utilizado o *software Stata Versão 12.0*. Para todas as análises adotou-se o nível de significância de 5%.

RESULTADOS

No total, 19 alunos participaram do estudo, considerando que 2 alunos foram excluídos por não responderem às questões destinadas à caracterização da amostra, às perguntas sobre autopercepção em gestão, empreendedorismo e inovação, bem como ao questionário "Avaliação do Perfil Empreendedor no Ambiente Acadêmico".

A idade dos alunos participantes variou entre 22 - 27 anos (média de $23,36 \pm 1,21$), com prevalência maior do sexo feminino, correspondendo a 89,6% da população do estudo. Em relação à percepção do conhecimento em gestão, a maioria dos entrevistados (67,16%) indicou ter tido experiências anteriores em áreas relacionadas à gestão, finanças, empreendedorismo e inovação. Entretanto, houve uma prevalência de respostas classificadas como "*Neutro*" e "*Ruim*" ao avaliarem seu próprio conhecimento nessas áreas. Essa constatação sugere que os participantes não se consideram adequadamente preparados em gestão, podendo impactar negativamente seu desempenho profissional no futuro. Na questão seguinte "Você considera importante ter conhecimentos nessas áreas no desempenho da prática profissional do fisioterapeuta?" a resposta "SIM" foi unânime. Assim, observa-se que os acadêmicos reconhecem a relevância do conhecimento em gestão e inovação.

Contudo, na prática, eles expressaram a percepção de que o aprendizado adquirido durante a formação acadêmica não foi efetivamente desenvolvido para alcançar um nível satisfatório de competência nessas áreas. Esses resultados estão

apresentados na Tabela 3.

Tabela 3 - Características da amostra

Variáveis	n=19 (%)
Sexo	
Masculino	2 (10,5%)
Feminino	17 (89,6%)
Idade em anos (média/DP)	23.36 (\pm 1.21)
Experiência prévias com Gestão, Finanças, Empreendedorismo e Inovação durante a Formação Acadêmica	
Sim	12 (67,16%)
Não	7 (36,84%)
Como você considera o seu conhecimento em relação à gestão, finanças, empreendedorismo e inovação?	
Muito bom	1 (5,26%)
Bom	3 (15,79%)
Neutro	9 (47,37%)
Ruim	6 (31,58%)
Muito ruim	0 (0%)
Você considera importante ter conhecimentos nessas áreas no desempenho da prática profissional do fisioterapeuta?	
Sim	19 (100%)
Não	0 (0%)

Legenda: A Tabela apresenta as características sociodemográficas, experiências em gestão e empreendedorismo, dos acadêmicos da disciplina Estágio Obrigatório de Fisioterapia em Saúde da Mulher/Maternidade e Urologia da Universidade Federal de Alfenas, Alfenas (UNIFAL-MG), Brasil.

Durante a intervenção do "Laboratório de Gestão", foram analisados os atendimentos realizados pelos alunos ao longo de 10 dias, com frequência de dois dias por semana, durante cinco semanas consecutivas. O planejamento inicial previa até 3 atendimentos diários por aluno, totalizando 30 atendimentos no período de realização do estágio; entretanto, o número real de atendimentos variou devido à ausência de pacientes, conforme registrado pelos alunos nos documentos fornecidos.

A média de atendimentos durante o período do estudo foi de 23 por aluno, e o valor médio dos honorários recebidos foi de R\$ 6.702,55, referente aos serviços prestados conforme os códigos 13106901 e 13106964 do Registro Nacional de Procedimentos Fisioterapêuticos (RNPF) de 2023.

Em relação ao perfil empreendedor, após revisão dos dados e análise da pontuação geral, foi identificada a presença de atributos empreendedores nos alunos participantes. Tanto na primeira quanto na segunda aplicação do questionário, foi

identificado um “*perfil médio superior*”, com escores de 153,37 e 155,79 pontos, respectivamente. Ao final do estudo não foi observada diferença significativa ($p = 0,48$) entre o perfil empreendedor inicial dos acadêmicos e ao final (após a intervenção), como apresentado na Tabela 4.

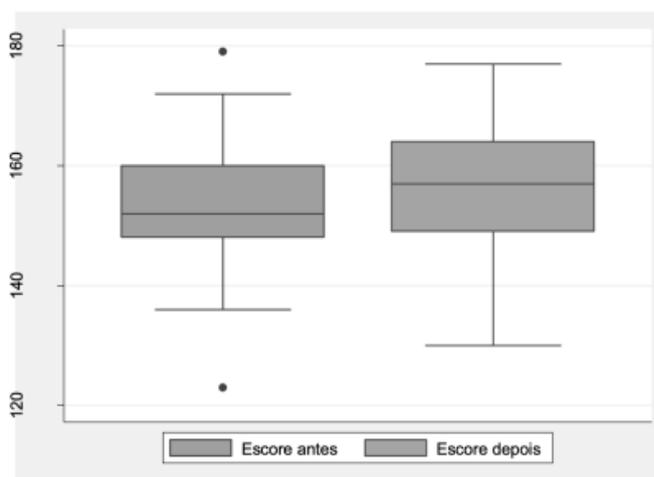
Tabela 4 - Escore do perfil empreendedor dos acadêmicos do Estágio Obrigatório de Fisioterapia em Saúde Da Mulher / Maternidade e Urologia da UNIFAL-MG

	N	Média	Desvio Padrão	Mediana	DIQ	Valor-p
Antes	19	153,37	13,25	152	12	0,48
Depois	19	155,79	13,39	157	15	

Legenda: A tabela apresenta a média dos resultados obtidos na aplicação do questionário Avaliação do Perfil Empreendedor no Ambiente Acadêmico, comparando os resultados da aplicação antes e depois do Laboratório de Gestão. A análise estatística não paramétrica foi realizada utilizando o teste de Wilcoxon.

Apesar do discreto aumento na mediana na aplicação posterior, esta mudança não pode ser considerada como resultado da intervenção, uma vez que não foi estatisticamente significativa (Figura 3).

Figura 3 - Comparação do escore do perfil empreendedor entre os acadêmicos do Estágio Obrigatório de Fisioterapia em Saúde Da Mulher / Maternidade e Urologia da UNIFAL- MG



Legenda: Os valores das medianas são expressos na linha principal horizontal e o box representa o intervalo interquartilico: base inferior 25% e base superior 75%. Os valores são expressos em mediana e intervalo interquartilico 152 (12) pré e 157 (15) pós.

DISCUSSÃO

O estudo revelou que os participantes, alunos do curso de fisioterapia matriculados nos dois últimos períodos do curso, apresentaram perfil empreendedor classificado como médio-superior, de acordo com o questionário Avaliação do Perfil Empreendedor no Ambiente Acadêmico. No entanto, ao se avaliar o impacto do recurso educacional denominado Laboratório de Gestão, implementado com o intuito de aprimorar as competências de gestão dos discentes, não foram observadas alterações estatisticamente significativas no perfil empreendedor dos estudantes após a realização da intervenção. Esses resultados sugerem que, embora o perfil inicial dos acadêmicos tenha sido elevado, a metodologia adotada no Laboratório de Gestão, ao menos no curto prazo, não foi capaz de promover mudanças mensuráveis nesse aspecto.

O ensino teórico, por si só, demonstra uma utilidade limitada para orientar os futuros empreendedores sobre suas perspectivas de sucesso futuro (FIET, 2001). Competências empreendedoras, compreendendo um conjunto de conhecimentos, experiências e habilidades, são essenciais para capacitar indivíduos a empreender. Estas competências estão intrinsecamente relacionadas ao processo de aprendizagem e podem ser adquiridas ou aprimoradas através da educação, da experiência prática e da observação (RASMUSSEN & SØRHEIM, 2006). Assim, a integração de atividades práticas na formação acadêmica surge como uma estratégia para fomentar o espírito empreendedor, possibilitando um aprendizado mais efetivo. Um enfoque mais acentuado no contexto e no método de aprender fazendo (*learning by doing*) contribui para um maior envolvimento dos alunos durante seus estudos, promovendo uma experiência educacional mais enriquecedora (RASMUSSEN & SØRHEIM, 2006).

Um estudo realizado no Departamento de Enfermagem de uma universidade pública no Sul do Brasil destacou a importância do processo educacional na capacitação de novos empreendedores na área de enfermagem. Disciplinas focadas em gestão, são fundamentais para o desenvolvimento de habilidades e conhecimentos gerenciais, promovendo a formação de líderes com perfil empreendedor (COPELLI *et al.*, 2017). No entanto, o estudo também aponta a necessidade de reformulação das propostas pedagógicas e dos serviços de gestão universitária para adaptar o currículo e oferecer suporte adequado à educação empreendedora. A incorporação de uma cultura empreendedora nas universidades públicas, apesar de desafiadora, é crucial para atender às demandas pedagógicas

contemporâneas (COPELLI *et al.*, 2017).

O termo "educação para o empreendedorismo" abrange duas interpretações: o estudo do empreendedorismo como um fenômeno e o desenvolvimento de habilidades necessárias para se tornar um empreendedor (WILDEN, 2018). Nesse contexto, a proposta de implementação do Laboratório de Gestão foi concebida para proporcionar aos alunos uma oportunidade prática de aprendizado, integrando conceitos de gestão, empreendedorismo e inovação à formação em fisioterapia. Essa abordagem objetivou promover aprendizagem significativa, capacitando os acadêmicos a identificar e explorar oportunidades de maneira proativa, antecipando desafios que enfrentarão na prática profissional cotidiana.

No que se refere à interação entre empreendedorismo e a área da saúde, é imprescindível ressaltar a necessidade de compreender e conhecer as demandas específicas do mercado, levando em consideração a realidade de escassez de profissionais empreendedores com embasamento científico, capazes de inovar em suas respectivas áreas de atuação. Existem poucos estudos que abordam temas relacionados ao empreendedorismo na área da saúde, de um modo geral (WILDEN *et al.* 2018), incluindo a fisioterapia, o que é intrigante, tendo em vista que uma parcela significativa dos fisioterapeutas atua em ambientes domiciliares, consultórios particulares ou mesmo de maneira autônoma em clínicas e hospitais, oferecendo serviços terceirizados (TRELHA, 2003; SHIWA *et al.* 2016). Diante desse contexto, é essencial aprofundar a exploração e a investigação sobre como o empreendedorismo pode influenciar de forma positiva a prática da fisioterapia, promovendo o desenvolvimento e o êxito dos profissionais.

Estudos realizados com egressos do curso de fisioterapia mostram demonstram insatisfação com relação a questões econômicas e salariais (CÂMARA, 2012; SILVA, 2018). Um estudo realizado por LEIRÓS-RODRIGUEZ, 2018, aponta falhas na formação profissional dos fisioterapeutas como a incapacidade de gestão das informações, além de dificuldades na resolução de problemas e na tomada de decisões. Estas limitações podem, entre outros aspectos, serem fatores contribuintes para a desvalorização profissional e redução da remuneração, em um momento em que o mercado de trabalho apresenta-se competitivo e busca por profissionais com amplas competências e habilidades.

Pesquisa realizada com egressos de fisioterapia destinada a avaliar sua percepção e satisfação profissional revelou que, embora a maioria dos participantes

estivesse satisfeita com sua carreira, apresentava insatisfação econômica (SILVA *et al.*, 2018). Nesse contexto, o uso do RNPF, atualmente conhecido como RBPF, serviu tanto como uma orientação para esta pesquisa quanto como um meio de promover sua adoção entre os alunos, pois este referencial visa garantir cobrança justa e precisa pelos honorários relacionados aos procedimentos fisioterapêuticos, incluindo avaliações, exames funcionais, diagnósticos e intervenções, assegurando que os valores mínimos recomendados sejam respeitados, em termos de qualidade e segurança para a população brasileira. Essa iniciativa busca não apenas elevar o status científico e social da Fisioterapia, mas também ressaltar a importância do profissional fisioterapeuta no contexto nacional.

Quanto às características da amostra, tradicionalmente, a Fisioterapia tem se apresentado como uma profissão predominantemente feminina, com estudos apontando que entre 70% e 80% dos profissionais são mulheres. Portanto, a predominância de estagiárias do sexo feminino na amostra está alinhada com os resultados de estudos anteriores que envolvem fisioterapeutas (BADARÓ, 2011; SHIWA *et al.* 2016; TRELHA, 2003).

Neste estudo, constatou-se que a maioria dos acadêmicos relata ter tido alguma experiência prévia na área de gestão e empreendedorismo. Dos 19 participantes, nenhum dos entrevistados classificou seu conhecimento como “muito ruim” e somente um avaliou seu conhecimento em gestão, finanças, empreendedorismo e inovação como “muito bom”. No entanto, a maior parte dos respondentes, classificou seu conhecimento como “neutro” ou “ruim”. Este fato pode estar relacionado à dificuldade dos acadêmicos em associar as informações à prática profissional na área da saúde. Essa barreira pode surgir devido à natureza do conteúdo, que muitas vezes é direcionado a públicos de outras áreas, como administração. Essa situação pode representar um desafio na compreensão da terminologia e nas possíveis aplicações das técnicas de gestão na realidade do fisioterapeuta.

Desse modo, a inclusão de conteúdos voltados para o ensino desta temática na grade curricular dos cursos de fisioterapia, possibilitando a correlação da prática profissional, pode auxiliar os discentes na compreensão e facilitar o aprendizado dos acadêmicos.

Embora a análise estatística não tenha revelado alterações significativas após a implementação das atividades do Laboratório de Gestão, os resultados indicam uma

média geral correspondente a um perfil empreendedor médio superior, conforme identificado em ambas as aplicações do questionário. Não foram encontrados estudos na área da Fisioterapia que utilizassem o mesmo instrumento de avaliação para possibilitar comparações diretas dos resultados. Entretanto, os achados deste estudo assemelham-se com pesquisas anteriores realizadas com alunos de Comércio Internacional de uma universidade do Rio Grande do Sul e com estudantes de Enfermagem em Santa Catarina (MURARO, 2018; JOFRE, 2021).

A relevância desta pesquisa é acentuada pela lacuna de investigações comparáveis na literatura existente. Apesar de não se observarem alterações estatisticamente significativas no perfil empreendedor dos participantes após a intervenção, os resultados obtidos ressaltam a necessidade de revisar e aprimorar as estratégias educacionais voltadas para a formação de futuros profissionais. As principais limitações deste estudo incluem o tamanho reduzido da amostra e o período limitado da intervenção, sugerindo a necessidade de estudos adicionais com amostras mais amplas para um entendimento mais robusto do perfil empreendedor. É crucial determinar se a presença de traços empreendedores é suficiente para o desenvolvimento dessas habilidades ou se o ambiente acadêmico deve proporcionar suporte adicional.

Ademais, a carência de estudos específicos sobre empreendedorismo na área da Fisioterapia destaca uma lacuna significativa na literatura, evidenciando a necessidade de mais pesquisas para compreender como o empreendedorismo é promovido e se manifesta dentro dessa profissão.

CONCLUSÃO

Um ambiente acadêmico voltado para o empreendedorismo pode oferecer um contexto propício para que os alunos desenvolvam habilidades em gestão, inovação e empreendedorismo. A introdução do Laboratório de Gestão como intervenção prática tinha como objetivo integrar esses conceitos na formação dos fisioterapeutas. Embora não tenha sido observada uma mudança estatisticamente significativa no perfil empreendedor dos acadêmicos após a intervenção, a pesquisa proporcionou uma compreensão mais aprofundada desse perfil, revelando a predominância de características empreendedoras elevadas na amostra. Esta constatação sugere a necessidade de revisão e aprimoramento das estratégias educacionais para garantir

uma preparação mais eficaz dos futuros profissionais para os desafios do mercado e que mais estudos com essa temática sejam conduzidos. Ademais, sugere-se que novos estudos sejam conduzidos para propor métodos mais direcionados e personalizados para promover o empreendedorismo de forma mais eficaz no meio acadêmico, ajustando-se às necessidades específicas dos alunos dos cursos de fisioterapia.

Conflito de interesse

Todos os autores não têm conflitos de interesse com o presente estudo.

Aspectos éticos

Comitê de Ética em Pesquisa da Universidade Federal de Alfenas (CAAE: 63404622.1.0000.5142 - Número do Parecer: 5.759.707)), e contou com o apoio do Governo de Minas através do Projeto Vivência Universitária em Empreendedorismo e Inovação (VUEI).

Financiamento/Apoio:

Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior - Brasil (CAPES) - Código Financeiro 001, Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de Minas Gerais (FAPEMIG) - PPM-00471-18. Este estudo foi financiado parcialmente pela Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico de Minas Gerais (SEDE), através do Projeto Vivência Universitária em Empreendedorismo e Inovação (VUEI), que destinou seis bolsas de estudo para a execução da proposta.

REFERÊNCIAS

BADARÓ, A. F. V. et al. Perfil sociodemográfico e profissional de fisioterapeutas e origem das suas concepções sobre ética. *Fisioterapia em Movimento*, v. 24, n. 3, p. 445–454, 2011.

CÂMARA, A. M. C. S. et al. Um estudo com egressos do curso de fisioterapia da Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG) – 1982-2005. *Revista Brasileira de Educação Médica*, v. 36, n. 1, supl. 1, p. 5-17, 2012.

COLENCI, R. et al. Formação profissional e inserção no mercado de trabalho:

percepções de egressos de graduação em enfermagem. *Revista da Escola de Enfermagem da USP*, v. 46, n. 1, p. 158-166, 2012.

CONSELHO FEDERAL DE FISIOTERAPIA E TERAPIA OCUPACIONAL.

Especialidades reconhecidas pelo COFFITO. [S. l.], disponível em:

https://www.coffito.gov.br/nsite/?page_id=2350. Acesso em: 4 dez. 2023.

CONSELHO FEDERAL DE FISIOTERAPIA E TERAPIA OCUPACIONAL.

Resolução nº 372/2009 – Reconhece a Saúde da Mulher como especialidade do profissional Fisioterapeuta e dá outras providências, 2009. [S. l.], disponível em:

<https://www.coffito.gov.br/nsite/?p=3135>. Acesso em: 10 ago. 2023.

COPELLI, F. H.; ERDMANN, A. L.; SANTOS, J. L.; LANZONI, G. M.; ANDRADE, S. R. Entrepreneurship in the public university management of nursing: obstacles and strategies. *Revista Rene*, Fortaleza, v. 18, n. 5, p. 577–583, 2017.

FIET, J. The theoretical side of teaching entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, v. 16, p. 1-24, 2001. DOI: 10.1016/S0883-9026(99)00041-5.

JOFRE, A.; DELLA GIUSTINA, K. P. et al. Perfil empreendedor entre estudantes de graduação em enfermagem. *Acta Paulista de Enfermagem*, [S. l.], v. 34, p. 1-7, nov. 2021.

LOPES, R. M. A.; TEIXEIRA, M. A. A. *Educação empreendedora: conceitos, modelos e práticas*. Rio de Janeiro: Elsevier; São Paulo: Sebrae, 2010.

MURARO, R.; LAZZARI, F.; EBERLE, L.; MILAN, G. S.; VERRUCK, F. Avaliação do perfil empreendedor em meio acadêmico. *Revista Gestão e Desenvolvimento*, [S. l.], v. 15, n. 2, p. 136–156, 2018.

RASMUSSEN, E. A.; SØRHEIM, R. Action-based entrepreneurship education.

Technovation, v. 26, n. 2, p. 185-194, 2006. Disponível em:

<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0166497205000994>. Acesso em: 26 ago. 2024. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2005.06.012>.

ROCHA, E. L. de C. et al. Avaliação do ensino de empreendedorismo entre estudantes universitários por meio do perfil empreendedor. *Revista de Administração Contemporânea*, v. 18, n. 4, p. 465–486, 2014.

RODRÍGUEZ, R. L. Post-graduate education requirements for access to jobs in physical therapy. *Educación Médica*, v. 19, supl. 2, p. 79-84, 2018.

SEBRAE - **Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas.**

Empreendedorismo e inovação. [S. l.], disponível em:

<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ac/artigos/empreendedorismo-e->

inovacao,a680ce1f53b9d710VgnVCM100000d701210aRCRD#:~:text=O%20termo%20empreendedorismo%20se%20refere,que%20j%C3%A1%20exista%20no%20mercado. Acesso em: 2 ago. 2023.

SHIWA, S. R. et al. O fisioterapeuta do estado de São Paulo. **Fisioterapia e Pesquisa**, v. 23, n. 3, p. 301–310, 2016.

SILVA, D. C. P. da; GRAZZIANO, C. R.; CARRASCOSA, A. C. Satisfação profissional e perfil de egressos em fisioterapia. **ConScientiae Saúde**, [S. l.], v. 17, n. 1, p. 65–71, 2018. DOI: 10.5585/conssaude.v17n1.7694. Disponível em: <https://periodicos.uninove.br/saude/article/view/7694>. Acesso em: 1 set. 2024.

TRELHA, C. S. et al. Perfil demográfico dos fisioterapeutas da cidade de Londrina/PR. **Salusvita**, Bauru, v. 22, n. 2, p. 247-256, 2003.

WILDEN, Ralf; GARBUIO, Massimo; ANGELI, Federica; MASCIA, Daniele. **Entrepreneurship in healthcare**. 1. ed. New York: Routledge, 2018. 282 p. ISBN 9781315157993. DOI: <https://doi.org/10.4324/9781315157993>.

2 ARTIGO 2 - PERFIL EMPREENDEDOR DOS ACADÊMICOS DE FISIOTERAPIA DA UNIFAL-MG: ESTUDO OBSERVACIONAL

Entrepreneurial profile of physical therapy students at UNIFAL-MG: an observational study

Ingrid Bárbara Campos dos Santos¹, Elaine Maria Nogueira², Anna Karoline Lopes Rocha³, Simone Botelho^{1,2,3}

¹Programa de Pós-graduação em Ciências da Reabilitação, Instituto de Ciências da Motricidade da Universidade Federal de Alfenas (UNIFAL-MG), Alfenas, Minas Gerais, Brasil

² Curso de Graduação em Fisioterapia, Instituto de Ciências da Motricidade da Universidade Federal de Alfenas (UNIFAL-MG), Alfenas, Minas Gerais, Brasil

³Programa de Pós-graduação em Ciências da Cirurgia, Escola de Medicina da Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP), Campinas, São Paulo, Brasil

RESUMO

Introdução e Objetivo: O Conselho Federal de Fisioterapia e Terapia Ocupacional (COFFITO) define o fisioterapeuta como profissional de saúde com formação superior, capacitado para diagnóstico e prescrição de condutas fisioterapêuticas. Após a graduação, os fisioterapeutas enfrentam desafios que exigem a aplicação prática de competências adquiridas, incluindo habilidades empreendedoras. Este estudo buscou identificar o perfil empreendedor dos acadêmicos do curso de Fisioterapia da Universidade Federal de Alfenas (UNIFAL-MG) e avaliar suas competências em gestão e empreendedorismo. **Métodos:** Estudo experimental observacional descritivo com acadêmicos dos 9^o e 10^o períodos do curso de Fisioterapia da UNIFAL-MG, entre fevereiro e abril de 2023. Foram avaliadas questões pessoais e a percepção dos conhecimentos em gestão, finanças, empreendedorismo e inovação, usando o questionário “Avaliação do Perfil Empreendedor em Meio Acadêmico”. Os dados foram analisados com estatísticas descritivas (média, mediana e desvio padrão) no IBM SPSS 29.0.1.0. **Resultados:** Participaram 41 acadêmicos, com idades entre 21 e 29 anos (média de 24,34 ± 1,65), majoritariamente do sexo feminino (75,6%). O perfil empreendedor foi classificado como “superior” (164,50 pontos). “Busca de

Oportunidade e Visão” obteve a melhor pontuação ($4,66 \pm 1,07$) e “Capacidade de Assumir Riscos Moderados” a menor ($3,57 \pm 0,78$). **Conclusão:** A amostra apresentou perfil empreendedor “superior” ou “médio superior”. Apesar de a maioria não avaliar seu conhecimento como “bom” ou “muito bom”, todos reconhecem a importância das habilidades em gestão, inovação e empreendedorismo para a prática profissional. Este estudo sugere a necessidade de mais pesquisas nessa área, dada a importância do tema abordado, visando contribuir para uma formação mais abrangente dos futuros fisioterapeutas.

Palavras-chave: Gestão de Serviços de Saúde; Empreendedorismo; Fisioterapia

ABSTRACT

Introduction and Objective: The Federal Council of Physiotherapy and Occupational Therapy (COFFITO) defines the physiotherapist as a healthcare professional with a higher education degree, qualified for the diagnosis and prescription of physiotherapeutic treatments. After graduation, physiotherapists face challenges that require the practical application of acquired competencies, including entrepreneurial skills. This study aimed to identify the entrepreneurial profile of students from the Physiotherapy program at the Federal University of Alfenas (UNIFAL-MG) and assess their management and entrepreneurial competencies. **Methods:** A descriptive observational experimental study was conducted with students in the 9th and 10th semesters of the Physiotherapy Program at UNIFAL-MG, between February and April 2023. Personal questions and perceptions of knowledge in management, finance, entrepreneurship, and innovation were assessed using the "Entrepreneurial Profile Assessment in Academic Settings" questionnaire. Data were analyzed using descriptive statistics (mean, median, and standard deviation) in IBM SPSS 29.0.1.0. **Results:** The study included 41 students, aged between 21 and 29 years (mean age 24.34 ± 1.65), with a majority being female (75.6%). The entrepreneurial profile was classified as "superior" (164.50 points). "Opportunity Seeking and Vision" received the highest score (4.66 ± 1.07) while "Ability to Assume Moderate Risks" received the lowest score (3.57 ± 0.78). **Conclusion:** The sample exhibited an "superior" or "high average" entrepreneurial profile. Although most students did not rate their knowledge as "good" or "very good," all recognize the importance of skills in management, innovation, and entrepreneurship for their professional practice. This study suggests

the need for further research in this area due to the importance of the topic, aiming to contribute to a more comprehensive training of future physiotherapists.

Keywords: Health Service Management; Entrepreneurship; Physical Therapy

INTRODUÇÃO

Ao longo dos anos, as organizações de saúde têm sido constantemente desafiadas por estímulos externos que demandam mudanças estruturais, como por exemplo o aumento da expectativa de vida da população, o aumento da incidência de doenças crônicas e a pandemia de COVID-19¹. Este cenário evidencia a necessidade de transformação e inovação constante para melhor responder às demandas emergentes. A pandemia, em particular, impôs obstáculos significativos, impactando negativamente diversas áreas da sociedade. No entanto, os profissionais que empreenderam na área da saúde (com maior destaque aos empreendedores que investiram em recursos tecnológicos), conseguiram preencher lacunas no mercado, oferecendo soluções inovadoras ².

Recentemente, o setor de saúde tem sido analisado sob diferentes perspectivas das ciências sociais, como economia, estudos organizacionais e marketing ². A formação acadêmica dos profissionais da saúde, incluindo fisioterapeutas, tende a privilegiar conhecimentos teóricos e técnicos que nem sempre atendem integralmente às necessidades da prática clínica ³. Tal lacuna entre o conteúdo acadêmico e as exigências do mercado de trabalho é evidenciada por estudos como o realizado com egressos do curso de Fisioterapia da Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), os quais relataram que a conexão entre a formação acadêmica e o mercado de trabalho é insatisfatória ⁴. Os egressos destacaram que a concentração de vivências profissionais apenas no final do curso limita o contato com situações reais, dificultando o desenvolvimento precoce de competências essenciais, como a identificação de oportunidades, a tomada de decisões assertivas e a capacidade de assumir riscos.

A prática da Fisioterapia no Brasil é regulamentada pela Lei nº 8.856, de 1º de março de 1994, que define as profissões de Fisioterapeuta e Terapeuta Ocupacional. Conforme definição do Conselho Federal de Fisioterapia e Terapia Ocupacional (COFFITO)⁵, o fisioterapeuta é um profissional de saúde com formação acadêmica superior, capacitado para diagnosticar e prescrever condutas

fisioterapêuticas, entre outras funções ⁵. Contudo, após a graduação, os egressos enfrentam desafios complexos que exigem a aplicação e adaptação das competências adquiridas às demandas do mercado de trabalho. Características empreendedoras podem permitir ao fisioterapeuta não apenas gerenciar seu próprio negócio, mas também implementar inovações que melhoram a qualidade do atendimento e a experiência dos pacientes

O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) define o empreendedorismo como a capacidade de enfrentar desafios, identificar oportunidades, criar soluções inovadoras e alocar recursos para concretizar ideias relevantes ⁶. Embora não haja unanimidade sobre a definição do empreendedorismo, dentre as várias definições possíveis para conceituá-lo, parece haver um consenso em relação a certos elementos inerentes ao empreendedor. Ao longo da trajetória acadêmica, é essencial que os discentes adquiram uma ampla gama de conhecimentos para desenvolver as habilidades necessárias à prática da fisioterapia. No entanto, o aprendizado acadêmico representa apenas uma etapa do processo de formação profissional. Muraro *et al.* identificaram oito domínios principais que caracterizam o perfil empreendedor, abordados no questionário “Avaliação do Perfil Empreendedor em Meio Acadêmico”⁷.

Este estudo visa identificar o perfil empreendedor dos estudantes do curso de Fisioterapia da Universidade Federal de Alfenas (UNIFAL-MG), bem como suas características pessoais e experiências prévias em gestão e empreendedorismo, contribuindo para a compreensão deste tema crucial na formação dos futuros fisioterapeutas.

MATERIAIS E MÉTODOS

Trata-se de um estudo observacional descritivo, desenvolvido na UNIFAL-MG e contou com o apoio do Projeto Vivência Universitária em Empreendedorismo e Inovação (VUEI) do Estado de Minas Gerais, Brasil, com o intuito de propiciar a vivência de empreendedorismo e inovação no ambiente universitário. O estudo foi aprovado pelo Comitê de Ética em Pesquisa da UNIFAL-MG (CAAE: 63404622.1.0000.5142 - Número do Parecer: 5.759.707). Todos os participantes preencheram o termo de consentimento livre e esclarecido (TCLE).

Os critérios de inclusão estabelecidos exigiam que os participantes estivessem regularmente matriculados nos 9º e 10º períodos do curso de Fisioterapia da UNIFAL-MG, localizada em Alfenas, Minas Gerais, Brasil. Os acadêmicos que não estavam matriculados nestes períodos foram excluídos da amostra.

A coleta de dados foi realizada por meio de um questionário autoaplicável, que incluiu questões sobre características pessoais (idade e sexo) e o instrumento de Avaliação de Perfil Empreendedor em Meio Acadêmico. Esse instrumento, adaptado de formulários do SEBRAE e validado para estudantes universitários⁷, possui 40 questões distribuídas em oito domínios: Autonomia e Confiança, Busca de Oportunidades e Visão, Capacidade de Assumir Riscos Moderados, Capacidade de Inovar, Energia e Comprometimento, Liderança e Necessidade de Poder, Obstinação e Necessidade de Realização, e Planejamento Sistemático. A avaliação é feita com base na escala Likert de cinco pontos (1 = Discordo Totalmente a 5 = Concordo Totalmente), com escores variando de 0 a 200, proposto por Jofre et al⁸. Escores acima de 161 indicam perfil empreendedor superior, de 121 a 160 perfil médio superior, de 81 a 120 perfil médio, de 41 a 80 perfil médio inferior, e abaixo de 40 perfil empreendedor inferior⁷. Além do questionário, foi adicionada uma seção com perguntas sobre características pessoais e experiências prévias para a caracterização mais detalhada dos respondentes.

Análise dos dados

Os dados foram analisados por estatística descritiva (média, mediana e desvio padrão) usando o IBM SPSS 29.0.1.0.

RESULTADOS

No total, 41 acadêmicos participaram da pesquisa. A análise dos dados foi organizada em três aspectos: perfil demográfico, que incluiu idade e sexo; autopercepção sobre o conhecimento em gestão; e perfil empreendedor, avaliado por meio do questionário "Avaliação de Perfil Empreendedor em Meio Acadêmico". A faixa etária com maior prevalência entre os discentes foi de 24 a 25 anos (46,30%), e a maioria da amostra era composta por indivíduos do sexo feminino (75,60%).

A análise da percepção dos acadêmicos sobre seus conhecimentos em gestão revelou que a maioria dos participantes classificou seu conhecimento como “Neutro” ou “Ruim” nas áreas de gestão, finanças, empreendedorismo e inovação. Isso indica que os alunos sentem que não possuem a capacitação necessária para gerenciar eficazmente, o que pode causar insegurança profissional ao ingressar no mercado de trabalho. Além disso, nenhum participante avaliou seu conhecimento como “Muito bom”. Em contraste, todos os respondentes concordaram unanimemente sobre a importância de ter conhecimentos em gestão e inovação para a prática profissional do fisioterapeuta. Assim, embora os acadêmicos reconheçam a relevância desses conhecimentos, sua autopercepção é considerada insuficiente para atender suas expectativas, conforme evidenciado na Tabela 1.

Tabela 1. Características da amostra

Variáveis	n=41 (%)
Sexo	
Masculino	10 (24.4%)
Feminino	31 (75.6%)
Idade em anos (média/DP)	24.34 (\pm 1.65)
Experiência prévias com Gestão, Finanças, Empreendedorismo e Inovação durante a Formação Acadêmica	
Sim	32 (78.04%)
Não	9 (21.95%)
Como você considera o seu conhecimento em relação à gestão, finanças, empreendedorismo e inovação?	
Muito bom	0 (0%)
Bom	10 (24.4%)
Neutro	14 (34.4%)
Ruim	14 (34.4%)
Muito ruim	3 (6.8%)
Você considera importante ter conhecimentos nessas áreas no desempenho da prática profissional do fisioterapeuta?	
Sim	41 (100%)
Não	0 (0%)

Legenda: A Tabela apresenta as características pessoais e experiências prévias em gestão e empreendedorismo dos discentes participantes da pesquisa.

A aplicação do questionário para avaliação do perfil empreendedor evidenciou que, entre os oito domínios analisados, as maiores médias foram observadas nos

domínios "Busca de oportunidade e visão", com pontuação de 4,66 ($\pm 1,07$), e "Obstinação e necessidade de realização", com 4,60 ($\pm 0,78$). Em contrapartida, os domínios "Capacidade de inovar" e "Capacidade de assumir riscos moderados" apresentaram médias inferiores, de 4,00 ($\pm 0,82$) e 3,57 ($\pm 1,15$), respectivamente. Esses resultados sugerem áreas que podem ser potencialmente aprimoradas, sobretudo em um contexto de mercado cada vez mais dinâmico e competitivo.

Houve queda na escala do domínio "Autonomia e Confiança" em relação à questão "Não tenho medo de falhar", assim como no domínio "Capacidade de assumir riscos moderados". Nas frases "Faço coisas que outras pessoas podem considerar arriscadas" e "Acredito que empréstimos de dinheiro são apenas mais uma decisão de negócios", esta última apresentou respostas difusas na escala, indicando falta de conhecimento em finanças entre os acadêmicos.

No domínio "Liderança e Necessidade de Poder", a maioria dos acadêmicos escolheu a opção "Nem concordo, nem discordo", indicando falta de autoconhecimento sobre suas habilidades de liderança e necessidade de poder. Em contraste, os domínios "Capacidade de Inovar" e "Energia e Comprometimento" apresentaram índices elevados, sem nenhum acadêmico optando por "Discordo totalmente" (1). De maneira geral, a maioria dos domínios foi avaliada entre 4 e 5 na escala Likert, exceto "Liderança e Necessidade de Poder".

De um modo geral o percentual de frequência das respostas dos alunos, ao avaliar-se as respostas de cada questão separadamente apresentou que a maior parte dos domínios variaram as respostas entre 4-5 na escala Likert, exceto nos domínios "Liderança e necessidade de poder", como apresentados na Tabela 2.

Tabela 2 - Percentual de frequência das respostas na escala de concordância

Domínios	Escala de Concordância				
	1	2	3	4	5
AUTONOMIA E CONFIANÇA					
1- Acredito que serei bem sucedido em qualquer atividade que me proponha a executar	0%	2,40%	4,90%	39%	57,70%
2 - Confio em minhas habilidades	0%	0%	4,90%	41,50%	53,70%
3- Reconheço minhas fraquezas e forças	0%	0%	9,80%	41,50%	48,80%
4- Faço as coisas que devem ser feitas sem que os outros tenham que me pedir	2,40%	0%	7,30%	61%	29,30%
5- Mantenho minha maneira de pensar, mesmo quando outros discordam de forma energética	2,40%	9,80%	26,80%	43,90%	17,10%
6 - Não tenho medo de falhar	29,30%	29,30%	14,60%	17,10%	9,80%
7- Sou hábil em detalhar conceitos e definir ideias	0%	14,60%	24,40%	41,50%	19,50%
BUSCA DE OPORTUNIDADE E VISÃO	1	2	3	4	5

8- Procuo ver as possibilidades nas situações ao invés de ver as coisas da maneira como elas realmente são	2,40%	12,20%	22%	39%	24,40%
9- Fico de olho nas oportunidades que surgem para fazer coisas novas	4,90%	2,40%	4,90%	29,30%	58,50%
10- Gosto de desafios e de novas oportunidades	4,90%	2,40%	7,30%	36,60%	48,80%
CAPACIDADE DE ASSUMIR RISCOS MODERADOS	1	2	3	4	5
11- Considero minhas possibilidades de sucesso ou fracasso antes de começar a agir	2,40%	2,40%	7,30%	48,80%	39%
12 - Acredito que empréstimos de dinheiro são apenas mais uma decisão de negócios	14,6%	14,60%	39%	24,40%	7,30%
13- Tenho habilidade em resolver problemas em geral e apresentar soluções	0%	4,90%	9,80%	56,10%	29,30%
14- Assumo riscos para alcançar meus objetivos	0%	7,30%	31,70%	36,60%	24,40%
15- Tomo riscos calculados e analiso tudo antes de agir	0%	14,60%	17,10%	36,60%	31,70%
16 - Considero-me uma pessoa tolerante às situações de estresse, incertezas e conflitos em meu dia-a-dia	2,40%	22%	14,60%	34,10%	26,80%
17- Faço coisas que outras pessoas podem considerar arriscadas	17,10%	26,80%	22%	14,60%	19,50%
CAPACIDADE DE INOVAR	1	2	3	4	5
18 - Para obtenção das minhas metas, desenvolvo diferentes maneiras de superar obstáculos	0%	7,30%	19,50%	41,50%	31,70%
19- Costumo procurar por novas maneiras de fazer as coisas	0%	4,90%	9,80%	53,70%	31,70%
20 - Aventuro-me a fazer coisas novas e diferentes das que fiz no passado	0%	4,90%	12,20%	51,20%	31,70%
ENERGIA E COMPROMETIMENTO	1	2	3	4	5
21 - Disponho-me ao sacrifício para atingir minhas metas	0%	9,80%	4,90%	46,30%	39%
22 - Realizo minhas tarefas com disciplina e educação	0%	0%	12,20%	31,70%	56,10%
23 - Tenho o hábito de me esforçar para realizar todas as coisas que preciso fazer no meu dia-a-dia	0%	4,90%	0%	48,80%	46,30%
LIDERANÇA E NECESSIDADE DE PODER	1	2	3	4	5
24 -Busco soluções que tragam benefícios a todas as pessoas envolvidas para alcançar os meus objetivos	0%	0%	4,90%	39%	56,10%
25- Costumo influenciar pessoas com firmes convicções e opiniões a mudarem seu modo de pensar	9,80%	12,20%	36,60%	34,10%	7,30%
26- Desenvolvo estratégias para influenciar os outros	17,10%	17,10%	31,70%	29,30%	4,90%
27- Faço com que os outros me apoiem em minhas recomendações	4,90%	9,80%	41,50%	34,10%	9,80%
28- Sei formar times e trabalhar em equipes	0%	4,90%	19,50%	41,50%	34,10%
29- Identifico as pessoas capazes de me ajudar a atingir meus objetivos	2,40%	2,40%	7,30%	43,90%	43,90%
OBSTINAÇÃO E NECESSIDADE DE REALIZAÇÃO	1	2	3	4	5
30 - Considero-me uma pessoa movida pela necessidade de crescer e atingir melhores metas e resultados	0%	2,40%	7,30%	43,90%	46,30%
31 - O desafio de ser bem-sucedido é tão importante quanto o de ganhar dinheiro	0%	4,9%	14,6%	22%	58,5%
32 - Sou persistente ao resolver problemas	0%	2,40%	4,90%	51,20%	41,50%
33 - Quando encontro uma grande dificuldade, permaneço até o fim	0%	4,90%	14,60%	53,70%	26,80%
34 - Quando estou fazendo um trabalho para outra pessoa, esforço-me de forma especial para que fique satisfeita com o trabalho	0%	0%	2,40%	22%	75,60%
PLANEJAMENTO SISTEMÁTICO	1	2	3	4	5
35- Considero cuidadosamente as vantagens e desvantagens de diferentes alternativas antes de realizar uma tarefa	0%	4,90%	17,10%	39%	39%

36 - Quando começo um projeto novo, colete todas as informações possíveis antes de dar prosseguimento a ele	0%	7,30%	9,80%	51,20%	31,70%
37 - Costumo pensar e planejar minhas ações	4,90%	2,40%	9,80%	31,70%	51,2%
38- Gosto de pensar no meu futuro	2,40%	4,90%	0%	26,80%	65,90%
39- Quando planejo um trabalho grande, divido-o em várias partes	0%	7,3%	19,50%	41,50%	31,70%
40- Penso em todos os problemas que possam ocorrer e planejo as soluções, caso um deles apareça	2,40%	7,30%	29,30%	41,50%	19,50%

Fonte: Autores

Legenda: Essa tabela apresenta os valores de porcentagem de cada pergunta de cada domínio de acordo com a escala Likert do questionário estudado. (*) Negrito significa número de maior prevalência dos valores dos domínios.

Após revisão dos dados e análise da pontuação de cada domínio, foi constatada a presença de perfil empreendedor superior nos acadêmicos participantes do estudo. Conforme descrito na Tabela 3.

Tabela 3 - Dimensões da análise do perfil empreendedor dos acadêmicos do 9º e 10º período do curso de Fisioterapia UNIFAL-MG

Domínio	Média	Desvio - padrão	Pontuação
Autonomia e confiança	4,071,10		28,50
Busca de oportunidade e visão	4,661,07		14
Capacidade de assumir riscos moderados	3,571,15		25
Capacidade de inovar	4,000,82		12
Energia e comprometimento	4,330,79		13
Liderança e necessidade de poder	4,501,10		22,50
Obstinação e necessidade de realização	4,600,78		23
Planejamento sistemático	4,410,78		26,50
Total			164,50

Legenda: A Tabela apresenta os domínios do questionário Avaliação do Perfil Empreendedor em Meio Acadêmico

DISCUSSÃO

No contexto da avaliação do perfil empreendedor por meio das respostas do questionário, os resultados foram promissores, já que a maioria dos alunos foi categorizada no nível médio superior (51,22%) ou superior (48,78%). O empreendedorismo é descrito como a capacidade de resolver problemas, identificar oportunidades, criar soluções e investir na concepção de ideias relevantes para o público e a sociedade em geral⁴. Portanto, empreender está intrinsecamente ligado à inovação e à exploração de oportunidades. Na área da saúde, profissionais como

enfermeiros e fisioterapeutas se destacam, pois integram em sua prática diária a habilidade de lidar com uma variedade de serviços de saúde, enfrentar desafios cotidianos e interagir com pacientes, familiares e a equipe de saúde.⁹

A amostra foi constituída por 41 acadêmicos, com idades entre 21-29 anos (média de 24,34 \pm 1,65) e predominância de sexo feminino (75,6%), indicando tendência de feminização nos cursos da área da saúde, corroborando com achados de outras publicações¹⁰.

Neste estudo, constatou-se que a maioria dos acadêmicos relata ter tido alguma experiência prévia na área de gestão e empreendedorismo (78,04%). Dos 41 participantes, 24,4% avaliam seu conhecimento em gestão, finanças, empreendedorismo e inovação como "muito bom ou bom", 34,4% se consideram neutros e 31,2% o consideram "ruim ou muito ruim". Este achado pode ser atribuído à dificuldade dos acadêmicos em aplicar as informações à realidade da área da saúde. Isso ocorre porque o conteúdo geralmente é direcionado a públicos de outras áreas de conhecimento, como administração e gestão.

O empreendedorismo é uma competência que pode ser moldada por fatores psicossociais, culturais e educacionais, tornando complexa a análise abrangente de todas essas influências em um único estudo. Assim, o fato de nenhum acadêmico ter apresentado perfil empreendedor médio-inferior ou inferior nesta pesquisa, sugere potencial promissor para o desenvolvimento de suas carreiras profissionais no âmbito do empreendedorismo ⁶. Apesar da falta de estudos que abordam o perfil empreendedor de acadêmicos na área da Fisioterapia, os resultados desta pesquisa corroboram com os achados do trabalho de Jofre *et al.*⁸, que também apresentou o escore total do "Perfil Empreendedor no Meio Acadêmico" com valor superior (escore de 164.50 pontos) entre estudantes de graduação em enfermagem.

Os escores obtidos nos domínios analisados indicam que o domínio "Busca de Oportunidade e Visão" apresentou a maior média, destacando-se entre os demais. Em contrapartida, o domínio "Capacidade de assumir riscos moderados" apontou a menor média, sendo a menor pontuação entre os domínios avaliados. Essa pontuação também ficou abaixo dos resultados de estudos anteriores com estudantes de Comércio Internacional⁵ e Enfermagem⁶, que obtiveram médias gerais de 3,96 e 3,71, respectivamente. Este achado sugere que, embora os acadêmicos se considerem aptos a identificar e perseguir oportunidades, eles são mais conservadores na tomada de decisões que envolvem algum grau de risco.

O CREFITO-4, idealizou no ano de 2023 o programa CREFITO 4.0: Empreendedorismo, Gestão e Marketing¹¹, com o intuito de realizar capacitações on-line em temas estratégicos para o segundo setor. O projeto teve como objetivo o desenvolvimento e a aquisição de conhecimentos e metodologias de gestão, marketing e empreendedorismo para clínicas e consultórios liderados por fisioterapeutas e por terapeutas ocupacionais do estado de Minas Gerais. Ao analisar o relatório da ação onde constam os dados referentes ao perfil dos inscritos no programa, pode-se observar informações relevantes neste contexto, tais como: cerca de metade dos inscritos no programa (48,40%) têm uma clínica ou algum tipo de empreendimento com estrutura mínima. Outro dado importante é que cerca de 40,90% dos profissionais têm mais de 5 anos de registro empresarial, indicando que muitos fisioterapeutas e terapeutas ocupacionais estão no mercado há bastante tempo, e reconhecem a importância de se capacitar em empreendedorismo, gestão e marketing. Por outro lado, quase 30% têm menos de três anos de registro, sugerindo um grupo de novos empreendedores buscando conhecimento para melhor administrar seus negócios ¹¹.

Um dos desfechos do programa, mostrou que apesar de tardia, os fisioterapeutas estão empenhados em buscar capacitação em gestão de saúde. Isso reflete o reconhecimento da necessidade não apenas de se manterem atualizados diante das novas tendências de mercado, mas também de investirem na aquisição de conhecimentos para assegurar a sustentabilidade e lucratividade de suas empresas¹¹. Estes dados vão de encontro com as necessidades que permaneceram latentes nesses profissionais, evidenciando que a adoção de ações para fomentar práticas empreendedoras ainda na formação de base do fisioterapeuta é algo imprescindível.

As Diretrizes Curriculares Nacionais do Curso de Graduação em Fisioterapia¹² preconizam a inclusão de conteúdos teóricos e práticos abordando o processo saúde-doença, com ênfase nas bases moleculares e celulares, bem como na estrutura e função dos tecidos, órgãos, sistemas e aparelhos, com foco no movimento humano. A dinâmica curricular engloba aspectos como atenção à saúde, tomada de decisão, comunicação, liderança, administração, gerenciamento e educação continuada. No entanto, devido à especialização em métodos e técnicas específicas da área, os fisioterapeutas tendem a priorizar a formação prática, deixando de lado outros temas igualmente relevantes na prática profissional, como inovação, gestão e

empreendedorismo.

Portanto, adotar uma mentalidade empreendedora e inovadora oferece ao profissional de fisioterapia a capacidade de identificar oportunidades de melhoria em suas diversas áreas de atuação, tomar decisões mais assertivas em seus negócios e desenvolver abordagens inovadoras para enfrentar os desafios diários de sua prática profissional.

CONCLUSÃO

A amostra revelou predominância de acadêmicos do sexo feminino e perfil empreendedor classificado como "superior" ou "médio superior". Apesar de a maioria não avaliar seu conhecimento como "bom" ou "muito bom", todos os participantes reconheceram a importância das competências em gestão, inovação e empreendedorismo para a prática profissional em fisioterapia. Embora um perfil empreendedor forte não garanta sucesso absoluto, integrar esses princípios na formação acadêmica pode aprimorar o desempenho futuro dos profissionais, prepará-los para enfrentar desafios e identificar oportunidades, ampliando suas chances de sucesso profissional.

Este estudo sugere a necessidade de mais pesquisas nessa área, dada a importância do tema abordado, visando contribuir para uma formação mais abrangente dos futuros fisioterapeutas.

Conflito de Interesses

Todos os autores não têm conflitos de interesse com o presente estudo.

Aspectos Éticos

Comitê de Ética em Pesquisa da Universidade Federal de Alfenas (CAAE: 63404622.1.0000.5142 - Número do Parecer: 5.759.707).

Fontes de Financiamento

Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior - Brasil (CAPES) - Código Financeiro 001, Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de Minas Gerais (FAPEMIG) - PPM-00471-18. Este estudo foi financiado parcialmente pela Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico de Minas Gerais (SEDE), através do Projeto Vivência Universitária em Empreendedorismo e Inovação (VUEI).

REFERÊNCIAS

1. Milella, F., Minelli, E. A., Strozzi, F., & Croce, D. (2021). Change and Innovation in Healthcare: Findings from Literature. **ClinicoEconomics and outcomes research : CEOR**, 13, 395–408. [Acesso em 17 set. 2024]. <https://doi.org/10.2147/CEOR.S301169>. Disponível em: <https://www.dovepress.com/article/download/64940>
2. Kulkov, I. *et al.*, (2023) 'Technology entrepreneurship in healthcare: Challenges and opportunities for value creation', **Journal of Innovation & Knowledge**, 8(2), p. 100365. [Acesso em 17 set. 2024]. doi:10.1016/j.jik.2023.100365. Disponível em: https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2444569X23000616?ref=pdf_download&fr=RR-2&rr=8c49676a88826239
3. Colenci, R.; Berti, H. W. Formação profissional e inserção no mercado de trabalho: percepções de egressos de graduação em enfermagem. **Revista da Escola de Enfermagem da USP**, [S.l.], [Acesso em: 11 ago. 2023], v. 46, n. 1, p. 158-166, fev. 2012. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/reeusp/a/yLcgbGR8ZT3YVfLbHzDjqKf/>
4. Câmara, Sette, A. M. C; Santos, Paixão L. L. C. Um estudo com egressos do curso de fisioterapia da Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG): 1982-2005. **Revista Brasileira de Educação Médica**, [S.l.], [Acesso em: 11 ago. 2023], v. 36, n. 11, p. 5-17, mar. 2012. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rbem/a/YjmwgpLHvnCRkZkdQp7vHwC/abstract/?lang=pt>
5. COFFITO. Histórico. **Conselho Federal de Fisioterapia e Terapia Ocupacional** [Internet]. Brasília: COFFITO; [Acesso em 16 set. 2024]. Disponível em: https://www.coffito.gov.br/nsite/?page_id=2341.
6. SEBRAE - **Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas**. Empreendedorismo e inovação. [Acesso em: 02 ago. 2023] [S.l.]. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ac/artigos/empreendedorismo-e-inovacao,a680ce1f53b9d710VgnVCM100000d701210aRCRD#:~:text=O%20termo%20empreendedorismo%20se%20refere,que%20j%C3%A1%20exista%20no%20mercado.>
7. Muraro, R., Lazzari, F., Eberle, L., Milan, G. S., & Verruck, F. (2018). AVALIAÇÃO DE PERFIL EMPREENDEDOR EM MEIO ACADÊMICO. **Revista**

Gestão E Desenvolvimento. [Acesso em: 15 jul. 2023], 15(2), 136–156.

<https://doi.org/10.25112/rgd.v15i2.1526>. Disponível em:

<https://periodicos.feevale.br/seer/index.php/revistagestaoedesenvolvimento/article/view/1526>

8. Jofre, A.; *et al.* Perfil empreendedor entre estudantes de graduação em enfermagem. **Acta Paulista de Enfermagem**, [Acesso em: 15 jul. 2023], [S.l.], v. 34, p. 1-7, nov. 2021. Disponível em:

<https://www.scielo.br/j/ape/a/S8hxYRbyCrfJKXKGXPSDMBh/abstract/?lang=pt>

9. Patriota, Laisi Lopes; Santos, Jaqueline Lopes dos; Rosa, Renata Fernandes do Nascimento. A importância do empreendedorismo para o profissional enfermeiro. **Revista Científica da FASETE**, [Acesso em: 02 set. 2023]. v. 2018.2, p.125-140, 2018. Disponível em:

[https://www.unirios.edu.br/revistarios/media/revistas/2018/20/a_importancia_o_empreendedorismo_para_o_profissional_enfermeiro.pdf].

10. Badaró, A. F. V., *et al.* Perfil sociodemográfico e profissional de fisioterapeutas e origem das suas concepções sobre ética. **Fisioterapia Em Movimento**, [Acesso em: 03 jan. 2024]. 24(3), 445–454, 2011. Disponível em:

<https://www.scielo.br/j/fm/a/NSwyLFQKGJ9GjffZN8WRL9F/>

11. Conselho Regional de Fisioterapia e Terapia Ocupacional da 4ª Região (CREFITO-4). (2022). **Relatório CREFITO 4.0: Empreendedorismo, Gestão e Marketing.**

12. **DIRETRIZES CURRICULARES DO CURSO DE FISIOTERAPIA. RESOLUÇÃO CNE/CES 4, DE 19 DE FEVEREIRO DE 2002.** Acesso em 12 de abril. 2024.

Disponível em: <http://portal.mec.gov.br/cne/arquivos/pdf/CES042002.pdf>.

3 ARTIGO 3 - RELATO DE EXPERIÊNCIA: PROJETO VUEI UNIFAL-MG CAMPUS SANTA CLARA

Ingrid Bárbara Campos dos Santos¹, Simone Botelho¹,

¹ Universidade Federal de Alfenas (UNIFAL-MG), Programa de Pós-Graduação em Ciências da Reabilitação, Alfenas, MG, Brasil.

CONTEXTUALIZAÇÃO

O Projeto Vivência Universitária em Empreendedorismo e Inovação (VUEI) é uma iniciativa promovida pela Secretaria de Desenvolvimento Econômico de Minas Gerais (SEDE) com o objetivo de fomentar o empreendedorismo e a inovação no ambiente universitário. A proposta da Universidade Federal de Alfenas (UNIFAL-MG) foi submetida na 2ª rodada do Projeto VUEI (SEI Nº 48010410), em resposta ao Chamamento Público publicado em 1º de julho de 2022. Este relato de experiência visa descrever as ações desenvolvidas pela equipe "ReabilitAÇÃO" da UNIFAL-MG, destacando os resultados obtidos e os impactos na formação acadêmica dos participantes.

DESCRIÇÃO DA EXPERIÊNCIA

A seleção dos projetos participantes do VUEI foi baseada na análise e avaliação dos planos de trabalho submetidos. As equipes aprovadas receberam apoio financeiro para bolsas de estudo dos alunos de graduação selecionados. A equipe "ReabilitAÇÃO" foi composta por dois professores (um coordenador e um suplente), seis alunos bolsistas de graduação e uma aluna voluntária do Programa de Pós-Graduação em Ciências da Reabilitação (PPGRC) da UNIFAL-MG. As atividades foram desenvolvidas de janeiro de 2023 a fevereiro de 2024 e estruturadas em três fases principais: elaboração de um E-book de Práticas Gerenciais e Empreendedoras, levantamento do perfil empreendedor dos acadêmicos de fisioterapia, e a criação e implementação de um Laboratório de Gestão no estágio obrigatório de fisioterapia em saúde da mulher/maternidade e urologia.

RESULTADOS E IMPACTOS

Curso de Pré-Incubação

As alunas bolsistas participaram como ouvintes da 7ª edição do curso de Pré-Incubação oferecido pela Agência de Inovação e Empreendedorismo da UNIFAL-MG, através da Incubadora NidusTec. O curso, dividido em quatro módulos, visou o desenvolvimento de habilidades empreendedoras, validação de projetos, testes de viabilidade mercadológica e financeira, e a criação de modelos de negócios. A participação neste curso não apenas enriqueceu a formação das alunas, mas também contribuiu para o fortalecimento das ações do projeto VUEI, promovendo uma aplicação prática dos conceitos aprendidos e o desenvolvimento de habilidades relevantes para o mercado de trabalho.

Criação da Identidade Visual do Instituto de Ciências da Motricidade (ICM)

Em conformidade com as diretrizes da Resolução 02/2019 do Comitê de Governança Digital (CGD) da UNIFAL-MG, a equipe desenvolveu uma nova identidade visual para o Laboratório de UroFisioterapia. Esta iniciativa serviu como um modelo para outros institutos, visando fortalecer a presença institucional nas redes sociais e padronizar a comunicação visual. A ação resultou na criação de uma cartilha de orientações sobre identidade visual e padronização das redes sociais institucionais.

Figura 1 - Cartilha com informações sobre a importância da identidade visual e a necessidade de padronização das redes sociais institucionais

Transformação
Replicando o conhecimento e multiplicando ações!

POR QUE É IMPORTANTE PADRONIZAR AS REDES SOCIAIS?
Pense em um produto ou serviço que você goste muito... imagine a fachada da loja, a sua embalagem... Tenho certeza que vieram na sua mente as cores desta marca e as formas de sua logo, isso porque esta empresa possui uma forte identidade visual, o que é essencial para que ela seja reconhecida por meio de um simples olhar.

A PADRONIZAÇÃO DA IMAGEM PODE TRAZER MAIS CREDIBILIDADE E CONFIANÇA!
Quando tratamos de uma marca institucional, caso não haja consistência, as chances de lembrança da marca são drasticamente reduzidas.

MAS AFINAL, O QUE É IDENTIDADE VISUAL?
Resumindo, é a expressão do posicionamento, valores e ideais da sua empresa em cores, formas e imagens.

SAIBA MAIS SOBRE A IMPORTÂNCIA DA IDENTIDADE VISUAL E A NECESSIDADE DE PADRONIZAÇÃO DAS REDES E MÍDIAS SOCIAIS INSTITUCIONAIS

AQUENTAMOS LOGOTIPOS, SIMBOLOS E ESQUEMAS DE CORES QUE IDENTIFICAM UMA ORGANIZAÇÃO.

A IDENTIDADE VISUAL NAS REDES E MÍDIAS SOCIAIS
O uso de mídias sociais exige organização e gerenciamento, assim como demanda acompanhamento de regras de conduta, as quais são tão importantes quanto as regras que regem o convívio em redes sociais.

Você sabia que a UNIFAL-MG possui um guia para gestores de mídias sociais institucionais?

VAMOS FORTALECER A NOSSA MARCA, COMPARTILHANDO NOSSAS IDEIAS!

Instituto Espaço Reabilitação - Laboratório de Gestão
Wesley University em Empreendedorismo e Inovação - VUEI
Instituto de Ciências da Matemática - ICM

Juntos voamos mais alto!

Laboratório de Gestão
Unifal MG
UNIFAL MG
UNIFAL MG

Fonte: Elaborada pela autora.

Participação no Projeto Jovem Empreendedor

A equipe do VUEI participou do Projeto Jovem Empreendedor, organizado pela Incubadora NidusTec, com o objetivo de fomentar o espírito empreendedor entre estudantes do ensino médio. A ação incluiu a apresentação de conceitos fundamentais de empreendedorismo e a importância da percepção do cliente na valorização dos serviços. A participação de trinta e sete alunos do ensino médio demonstrou o impacto positivo desta ação no desenvolvimento de competências empreendedoras e no fortalecimento da interação entre a universidade e a comunidade local.

Fotografia 2 - Ação sendo conduzida por uma das bolsistas do Projeto VUEI



Fonte: De autoria própria.

Planejamento do Simpósio Internacional Multidisciplinar do Assoalho Pélvico (SIMAP)

No planejamento e execução do SIMAP, as alunas participantes do VUEI desempenharam um papel fundamental. O evento, focado em ações de inovação e popularização da ciência, incluiu a primeira olimpíada do conhecimento sobre o assoalho pélvico, incentivando a ideação e modelagem de novos negócios e promovendo o networking entre os participantes. Essa experiência proporcionou um ambiente de aprendizado colaborativo e prática profissional, reforçando o compromisso do projeto com a formação empreendedora.

CONCLUSÃO

A experiência relatada no Projeto VUEI na UNIFAL-MG evidencia a importância de integrar atividades práticas e empreendedoras na formação acadêmica dos estudantes. As ações desenvolvidas permitiram a aplicação de conhecimentos teóricos em contextos reais, promovendo o desenvolvimento de competências críticas para o mercado de trabalho atual. Além disso, a colaboração entre os diferentes atores envolvidos (professores, alunos de graduação e pós-graduação, e a comunidade externa) favoreceu a criação de uma rede de apoio e incentivo à inovação e ao empreendedorismo.

A participação no Projeto VUEI incentivou a adoção de ações de fomento ao empreendedorismo e à inovação no contexto universitário, contribuindo para o fortalecimento da cultura empreendedora na UNIFAL-MG. A continuidade e expansão de projetos semelhantes são recomendadas para fortalecer a integração entre ensino, pesquisa e extensão, promovendo uma educação mais abrangente e voltada para a realidade social e econômica do estado de Minas Gerais.

REFERÊNCIAS

AGÊNCIA MINAS GERAIS. VUEI democratiza acesso às ações de inovação e empreendedorismo nas universidades mineiras. Belo Horizonte – MG : 2023
Disponível em: <https://www.agenciaminas.mg.gov.br/noticia/vuei-democratiza-acesso-as-aco-es-de-inovacao-e-empreendedorismo-nas-universidades-mineiras>.
Acesso em: 09 maio 2023.

MINAS GERAIS. Vivência Universitária em Empreendedorismo e Educação (VUEI). Secretaria de Desenvolvimento Econômico de Minas Gerais, 2023. Disponível em: <https://desenvolvimento.mg.gov.br/inicio/projetos/projeto/1130>. Acesso em: 09 maio 2023.

UNIVERSIDADE FEDERAL DE ALFENAS (UNIFAL-MG). Resolução N° 02/2019, de 09 de outubro de 2019: Estabelece, no âmbito da Universidade Federal de Alfenas – UNIFAL-MG, diretrizes para o uso seguro dos perfis institucionais nas redes sociais. Alfenas: UNIFAL-MG, 2019.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Acredita-se que iniciativas e experiências que fomentem a gestão, a inovação e o empreendedorismo possam proporcionar um ambiente favorável para desenvolvimento de habilidades e competências que poderão ser utilizadas pelos egressos ao ingressarem no mercado de trabalho. Os discentes tiveram a oportunidade de vivenciar na prática algumas situações enfrentadas pelos profissionais, desde a concepção de uma ideia até a implementação e operação de um negócio. A participação no projeto VUEI, permitiu a interação com diversas instituições públicas e privadas, incluindo alunos de outras instituições de ensino superior, mentores e empreendedores, possibilitando a ampliação das redes de contatos e o fortalecimento do networking, criando oportunidades para parcerias futuras em outras iniciativas da UNIFAL-MG. Além disso, ressalta-se o perfil empreendedor deste estudo, no qual foi identificada uma oportunidade de explorar um tema pouco abordado no campo da fisioterapia, assumindo os riscos inerentes ao desafio de apresentar uma ideia de caráter inovador.

5 DESCRIÇÃO DAS TRÊS PRODUÇÕES PARA LEIGOS

No estudo intitulado "Desenho e avaliação de um recurso educacional para promover competências de gestão de negócios para estudantes de fisioterapia: um estudo observacional longitudinal", buscou-se preencher a lacuna entre a formação acadêmica e as demandas do mercado de trabalho em fisioterapia. Vinte e um estudantes foram distribuídos em três grupos de estágio e participaram de uma intervenção do Laboratório de Gestão, que incluiu palestras, oficinas e um simulador organizacional. Apesar do interesse dos alunos em gestão e inovação, muitos perceberam suas habilidades como limitadas. A intervenção não resultou em mudanças significativas no perfil empreendedor dos estudantes, e a maioria não demonstrou interesse em aprofundar conhecimentos em Fisioterapia em Saúde da Mulher. Concluiu-se que é necessário revisar e aprimorar estratégias educacionais para preparar melhor os futuros profissionais e incentivar áreas específicas da fisioterapia. Limitações do estudo, como o tamanho reduzido da amostra e a curta duração da atividade, sugerem a necessidade de pesquisas futuras mais abrangentes e de maior duração.

No segundo estudo, intitulado "Perfil Empreendedor dos Acadêmicos de Fisioterapia da UNIFAL-MG: estudo observacional", investigou-se como os estudantes de Fisioterapia da Universidade Federal de Alfenas (UNIFAL-MG) se destacam em habilidades empreendedoras, além de suas características pessoais e experiências em gestão e empreendedorismo. A pesquisa, realizada entre fevereiro e abril de 2023, envolveu 41 alunos dos últimos períodos do curso, os quais responderam a um questionário específico sobre suas características empreendedoras. A maioria dos participantes tinha entre 21 e 29 anos, com média de 24 anos, e predominância do sexo feminino (75,6%). O perfil empreendedor dos alunos foi avaliado como "superior", especialmente em aspectos como determinação e necessidade de realização, embora a capacidade de assumir riscos tenha sido identificada como a área mais frágil.

Quanto ao relato de experiência, este teve o intuito de documentar a participação da equipe "ReabilitAÇÃO" no Projeto VUEI (SEDE-MG), composta por professores e alunos do curso de Fisioterapia da UNIFAL-MG *campus* Santa Clara. O principal objetivo foi integrar o aprendizado teórico à prática, ajudando os estudantes

a desenvolver habilidades importantes para o mercado de trabalho, como gestão e inovação e fortalecer a cultura empreendedora dentro da UNIFAL-MG.

REFERÊNCIAS

- AGÊNCIA MINAS GERAIS. **VUEI democratiza acesso às ações de inovação e empreendedorismo nas universidades mineiras**. Belo Horizonte, MG : Agência Minas Gerais, 14 out. 2022. Disponível em:
<https://www.agenciaminas.mg.gov.br/noticia/vuei-democratizaacesso-as-acoes-de-inovacao-e-empreendedorismo-nas-universidades-mineiras>. Acesso em: 9 maio 2023.
- BRASIL. Câmara dos Deputados. Decreto-Lei nº 938, de 13 de outubro de 1969. Provê sobre as profissões de fisioterapeuta e terapeuta ocupacional, e dá outras providências. **Diário Oficial da União** : seção 1, p. 8658. Brasília, DF, 14 out. 1969. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del0938.htm. Acesso em: 02 ago. 2023.
- BRASIL. Ministério do Trabalho. Lei nº 6.316, de 17 de dezembro de 1975. Cria o Conselho Federal e os Conselhos Regionais de Fisioterapia e Terapia Ocupacional e dá outras providências. **Diário Oficial da União** : seção 1, Brasília, DF, 18 dez. 1975. Disponível em:
https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6316.htm. Acesso em: 02 ago. 2023.
- BAGGIO, A. F.; BAGGIO, D. K. Empreendedorismo: conceitos e definições. **Revista de Empreendedorismo, Inovação e Tecnologia**, Passo Fundo, v. 1, n. 1, p. 25-38, jan. 2015. Disponível em:
<https://seer.atitus.edu.br/index.php/revistas/article/view/612>. Acesso em: 15 jan. 2023.
- BARROS, F. B. M. Autonomia profissional do fisioterapeuta ao longo da história. **Revista FisioBrasil**, [S. l.], n. 59, p. 20-31, 2003.
- BOSMA, N. The global entrepreneurship monitor (GEM) and its impact on entrepreneurship research. **Foundations And Trends® in Entrepreneurship**, [S. l.], v. 9, 2012. DOI: 10.1561/03000000033.
- CAMARGO JÚNIOR, I; VILÁ, I. (Org.). **Educação empreendedora: uma resposta aos desafios do século XXI**. São Paulo: Mentis Abertas, 2020. 320 p. ISBN 978-65-80266-39-5.
- CONSELHO FEDERAL DE FISIOTERAPIA E TERAPIA OCUPACIONAL (BRASIL). **Definição**. Brasília, DF: COFITO, [199-?]. Disponível em:
https://www.coffito.gov.br/nsite/?page_id=2341#:~:text=O%20Fisioterapeuta%20%C3%A9%20um%20profissional. Acesso em: 2 ago. 2023.

CONSELHO FEDERAL DE FISIOTERAPIA E TERAPIA OCUPACIONAL (BRASIL). **Especialidades reconhecidas pelo COFFITO**. Brasília, DF: COFFITO. [199-?].

Disponível em: https://www.coffito.gov.br/nsite/?page_id=2350. Acesso em: 9 maio 2023.

CONSELHO NACIONAL DE EDUCAÇÃO (BRASIL). Câmara de Educação Superior. **Resolução CNE/CES 4**, de 19 de fevereiro de 2002. Brasília, DF: CNE. 2002.

Disponível em: <http://portal.mec.gov.br/cne/arquivos/pdf/CES042002.pdf>. Acesso em: 2 ago. 2023. DOLABELA, F. **Pedagogia empreendedora**. São Paulo: Editora de Cultura, 2003. DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

FRANCO, J. O.; GOUVÊA, J. B. A cronologia dos estudos sobre o empreendedorismo. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, v. 5, p. 144-166, 2016.

MINAS GERAIS. Secretaria de Desenvolvimento Econômico. **Editais de processo seletivo projeto Vueli**. Belo Horizonte, MG: SEDE, 2022 Disponível em:

<https://desenvolvimento.mg.gov.br/assets/edital/arquivo/fe3b2291f0754cdc38a75e31f8dff058.pdf>. Acesso em: 06 setembro 2022.

MINAS GERAIS. Secretaria de Desenvolvimento Econômico. Secretaria de Desenvolvimento Econômico. **Projeto de desenvolvimento empreendedor**. Belo Horizonte, MG : SEDE, 2023. Disponível em:

<https://desenvolvimento.mg.gov.br/inicio/projetos/projeto/1130>. Acesso em: 9 maio 2023.

KULKOV, Ignat et al. Technology entrepreneurship in healthcare: Challenges and opportunities for value creation. **Journal of Innovation & Knowledge**, [S.l.], v. 8, n. 2, 2023, p. 100365. ISSN 2444-569X. DOI: 10.1016/j.jik.2023.100365. Disponível em: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2444569X23000616>.

LOPES, R. M. A.; TEIXEIRA, M. A. A. **Educação empreendedora**: conceitos, modelos e práticas. Rio de Janeiro: Elsevier; São Paulo: Sebrae, 2010.

MISHRA, A. et al. Global entrepreneurship in healthcare: a systematic literature review and bibliometric analysis **Global Business and Organizational Excellence**, [S.l.], v. 21, n. 11, p. 639, Feb. 2023.

MONTEIRO, C. M. P. S.; BORIN, E. C. P.; ALMEIDA, M. O ensino de fisioterapia em uma perspectiva empreendedora. **Espacios**, [S.l.] v. 33, n. 7, p. 1, 2012.

MURARO, R. et al. Avaliação do perfil empreendedor em meio acadêmico. **Revista**

Gestão e Desenvolvimento, Novo Hamburgo, RS. v. 15, n. 2, p. 136–156, 2018. SEBRAE/MG. **Empreendedorismo e inovação**. [S.l.]: SEBRAE, [201-?]. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ac/artigos/empreendedorismo-e-inovacao>. Acesso em: 2 ago. 2023.

PHILLIPS, F. S.; GARMAN, A. N. Barriers to entrepreneurship in healthcare organizations. **Journal of Health and Human Services Administration**, v. 28, n. 4, p. 472-484, Feb. 2006. DOI: 10.1177/107937390602800407.

UNIVERSIDADE FEDERAL DE ALFENAS. **Resolução Nº 02/2019, de 09 de outubro de 2019**. Estabelece, no âmbito da Universidade Federal de Alfenas – UNIFAL-MG, diretrizes para o uso seguro dos perfis institucionais nas redes sociais. Alfenas: UNIFAL-MG, 2019. ZAMPIER, M. A.; TAKAHASHI, A. R. W. Competências empreendedoras e processos de aprendizagem empreendedora: modelo conceitual de pesquisa. **Cadernos EBAPE.BR**, Rio de Janeiro, v. 9, Jul. 2011. WILDEN, R.; GARBUIO, M.; ANGELI, F.; MASCIA, D. **Entrepreneurship in healthcare**. 1. ed. New York: Routledge, 2018. 282 p. ISBN 9781315157993. DOI: <https://doi.org/10.4324/9781315157993>

**APÊNDICE A - E-BOOK EXPLORANDO HORIZONTES: GESTÃO E
EMPREENDEDORISMO NA FISIOTERAPIA: Um guia para acadêmicos e
profissionais em parceria com o Projeto VUEI**



EXPLORANDO HORIZONTES:

GESTÃO E EMPREENDEDORISMO NA FISIOTERAPIA

Um guia para acadêmicos e profissionais em parceria com o Projeto VUEI

**ALFENAS/MG
UNIFAL-MG
2024**

© 2024 Direito de reprodução do livro de acordo com a Lei nº 9.610, de 19 de fevereiro de 1998. Qualquer parte desta publicação pode ser reproduzida, desde que citada a fonte.

Título: Explorando Horizontes: Gestão e Empreendedorismo na Fisioterapia - Um guia para acadêmicos e profissionais em parceria com o Projeto VUEI

Disponível em:



Universidade Federal de Alfenas –
UNIFAL-MG Endereço: Rua Gabriel
Monteiro da Silva, 700 Centro –
Alfenas – Minas Gerais – Brasil –
CEP: 37.130-001

Reitor: Prof. Sandro Amadeu Cerveira

Vice-reitor: Prof. Alessandro Antônio Costa Pereira Sistema de Bibliotecas da UNIFAL-MG /
SIBI/UNIFAL-MG

Autor(es): Ingrid Bárbara Campos dos Santos, Andressa Alves Francisco, Débora Carvalho de Souza, Eduarda Beatriz de Lima Ferreira, Elaine Maria Nogueira, Ellen Santos Silva, Letícia Dantas Lopes Fonseca e Silva, Sara Oliveira de Abreu

Organizador(es): Ingrid Bárbara Campos dos Santos e Simone Botelho Pereira
Editoração: Ingrid Bárbara Campos dos Santos

Capa e contracapa: Ingrid Bárbara Campos dos Santos

Comunicação: Programa de Pós-Graduação em Ciências da Reabilitação – Universidade Federal de Alfenas (PPGCR/UNIFAL-MG)

Órgão de fomento: Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior - Brasil (CAPES) - Código Financeiro 001, Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de Minas Gerais (FAPEMIG) - PPM-00471-18. Este estudo foi financiado parcialmente pela Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico de Minas Gerais (SEDE), através do Projeto Vivência Universitária em Empreendedorismo e Inovação (VUEI), que destinou seis bolsas de estudo para a execução da proposta.

Dados Internacionais de Catalogação-na-Publicação (CIP) Sistema de Bibliotecas da Universidade Federal de Alfenas

FICHA CATALOGRÁFICA

Ficha Catalográfica elaborada por XXXXXXXXXXXXX
Bibliotecário-Documentalista CRB6/XXXX

Dedicamos este material aos fisioterapeutas
empreendedores do futuro. A esperança de fazer a diferença
na história da nossa profissão, inspira a nossa jornada!

AGRADECIMENTOS

À Universidade Federal de Alfenas (UNIFAL-MG), ao Instituto de Ciências da Motricidade (ICM) e ao Programa de Pós-Graduação em Ciências da Reabilitação (PPGCR/UNIFAL-MG) por seu apoio contínuo e pela oportunidade de desenvolver este material.

À Agência de Inovação da UNIFAL-MG, à Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico (SEDE), por meio da iniciativa do Projeto "Vivência Universitária em Empreendedorismo e Inovação" (VUEI) e ao Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais (SEBRAE-MG) Microrregião de Alfenas por sua colaboração essencial no processo de criação deste material.

Um agradecimento especial ao Conselho Regional de Fisioterapia de Minas Gerais (CREFITO-4) pelo apoio a este trabalho de e por acreditar desde o início no poder da educação empreendedora para transformar e enfatizar o papel do fisioterapeuta em nosso país. Juntos, estamos contribuindo para um futuro mais promissor, capacitando futuros profissionais para enfrentar desafios com excelência!

Por fim, gostaríamos de expressar nossa gratidão a você, caro leitor, por buscar este conteúdo e dedicar seu tempo à sua leitura. Sem o seu interesse e engajamento, este projeto não teria significado.

Obrigado por fazer parte desta jornada conosco!

SUMÁRIO

PREFÁCIO	05
APRESENTAÇÃO.....	07
1. INTRODUÇÃO.....	10
2. EMBARQUE E ACELERAÇÃO: REFLEXÕES A PARTIR DO VUEI	13
2.1 EMPREENDEDORISMO TECNOLÓGICO - QUAL SUA RELEVÂNCIA?.....	14
2.2 INOVAÇÃO E STARTUP O QUE É INOVADOR NO EMPREENDEDORISMO.....	16
2.3 PROMOVENDO ENGAJAMENTO EM SEUS PROJETOS COMO GERIR SUAS INICIATIVAS?.....	18
2.4 O QUE É DESIGN THINKING? COMO POSSO ME BENEFICIAR DELE?.....	20
2.5 A IMPORTÂNCIA DO ENGAJAMENTO EM UM TIME	21
2.6 ECOSSISTEMA UNIVERSITÁRIO COMO MAPEAR DE FORMA CORRETA ..	22
3. ORIENTAÇÕES PARA O FISIOTERAPEUTA DE PRIMEIRA VIAGEM NO MUNDO DA GESTÃO	23
3.1 PLANO DE NEGÓCIOS	25
3.2 MODELO CANVAS DE NEGÓCIO	33
3.3 ANÁLISE SWOT	36
4. LABORATÓRIO DE GESTÃO VUEI + CREFITO-4	38
4.1 PRONTUÁRIO E LGPD	39
4.2 USO E APLICAÇÃO CORRETA DOS RECURSOS TECNOLÓGICOS NA ASSISTÊNCIA AO PACIENTE	41
4.3 QUAIS OS CENÁRIOS TRIBUTÁRIOS NOS QUAIS O FISIOTERAPEUTA SE ENQUADRA: AUTÔNOMO X EMPRESA	42
4.4 PREÇO X VALOR: COMO ESTABELECEER O PREÇO E AGREGAR VALOR AOS ATENDIMENTOS?	44
4.5 O QUE É INOVAÇÃO E QUAL O SEU PAPEL NA ÁREA DA SAÚDE?	46
5 INOVAÇÃO NA FISIOTERAPIA	48
6 REFERÊNCIAS	50

PREFÁCIO

Por Anderson Luís Coelho

Presidente do Crefito-4

O dicionário define empreendedorismo como a atitude de quem, por iniciativa própria, realiza ações ou idealiza novas metodologias a fim de desenvolver, dinamizar e aprimorar serviços, produtos ou quaisquer atividades de organização e administração. Logo, no cerne do empreendedorismo está a vontade de fazer e uma enorme disposição para trabalhar. Sendo o empreendedor aquele que deseja mudar paradigmas e inovar em sua área de atuação.

Segundo pesquisa da *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*, realizada pelo Sebrae e pelo Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade (IBQP), no Brasil, 14 milhões de pessoas, entre 18 e 64 anos, ou seja, 9,9% da população adulta, comanda um negócio. Esses números colocam o país no 7º lugar do Ranking Global de Empreendedorismo.

Por outro lado, números tão robustos podem esconder o fato de que o tema do empreendedorismo é recente no país, datando da década de 1980. Especialmente na área da saúde faltam pesquisas, metodologias, recursos e incentivos de vários tipos. Por isso também a importância de projetos como este, realizado na Universidade Federal de Alfenas (UNIFAL-MG) em parceria com a Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico (SEDE/MG), por meio do projeto de Vivência Universitária e Inovação (VUEI), e o Conselho Regional de Fisioterapia e Terapia Ocupacional da 4ª Região (CREFITO-4 MG).

Assim, esse livro eletrônico propõe apresentar e divulgar as palestras oferecidas no âmbito do mencionado programa, abrindo caminho para a discussão qualificada e embasada em experiências exitosas de fisioterapeutas mineiros empreendedores. Ademais, espera-se que ele seja uma inspiração para todos os acadêmicos de Fisioterapia de Minas Gerais e do Brasil que desejam empreender, revolucionando o saber e a prática profissional presente e futura.

Despeço-me tomando as palavras do professor Leandro Karnal: *“Para empreender, não basta querer. É preciso examinar se a sua personalidade busca o desafio diário. Todos podem ter uma boa ideia em um dia, mas é muito complexo ter boas ideias todos os dias, ao longo de muitos anos. Por outro lado, empreender é uma*

obsessão saudável. Inclusive para saber como se transformar permanentemente, já que o universo está sempre em transformação. A sociedade tem espaço para todos os perfis de pessoas”.

Boa leitura!

APRESENTAÇÃO

Profa. Dra. Simone Botelho Pereira
Instituto de Ciências da Motricidade UNIFAL-MG
Orientadora / coordenadora do Projeto VUEI
UNIFAL-MG *campus* Santa Clara

É frequente que estudantes e fisioterapeutas já formados dediquem grande parte de seu tempo aprimorando seus conhecimentos em capacitações que abordam principalmente temas específicos relacionados à sua prática profissional, deixando de lado questões cruciais relacionadas à gestão, empreendedorismo e inovação. Estes são pilares fundamentais para a criação, sustentabilidade e expansão de seus negócios, seja uma clínica, consultório ou mesmo ao atuar como fisioterapeuta autônomo. Foi a partir dessa constatação que nasceu este e-book, propondo uma abordagem inovadora para a formação e preparação dos futuros fisioterapeutas.

Percebemos que os temas relacionados à gestão despertavam interesse entre os profissionais já formados e nos questionamos: por que então não introduzir essa abordagem ainda durante a formação acadêmica, conciliando os aprendizados técnicos da fisioterapia com questões igualmente relevantes para aumentar as possibilidades de se ter um negócio bem sucedido quando formados? Daí surgiu a inquietação em apresentar esse "outro lado" aos futuros fisioterapeutas e assim criamos o *Laboratório de Gestão*, desenvolvido com os discentes do curso de fisioterapia da UNIFAL-MG, com o objetivo principal de disseminar esses conhecimentos ainda no âmbito universitário.

Fomos movidos por ideias inovadoras, mas precisávamos daquele "empurrãozinho" para começar a executá-las. Para tornar isso possível, buscamos parceiros que compartilhassem conosco a crença no poder da educação empreendedora para transformar o futuro e contribuir com o crescimento dos empreendimentos liderados por fisioterapeutas. Foi então que iniciamos nossa jornada com o Projeto VUEI, uma iniciativa da Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico (SEDE).

O Laboratório de Gestão foi parte integrante da dissertação de mestrado da discente Ingrid Bárbara Campos dos Santos, desenvolvida no Programa de Pós-graduação em Ciências da Reabilitação UNIFAL-MG, com o objetivo de impactar positivamente os alunos de graduação em fisioterapia, oferecendo uma imersão nos

temas de inovação e empreendedorismo. Como produtos foram desenvolvidos durante a dissertação dois artigos científicos, foram firmadas parcerias com algumas instituições que agregaram muito neste projeto e elaborado este e-book

Este *e-book* apresenta duas seções. Na primeira, inspirada nas palestras ministradas pela equipe VUEI, as bolsistas que compõem o projeto na UNIFAL-MG - *campus* Santa Clara compartilham suas percepções e aprendizados adquiridos durante sua participação, discutindo alguns dos temas abordados ao longo do projeto.

A segunda seção aborda a gestão de clínicas e consultórios, um dos maiores desafios enfrentados pelos fisioterapeutas empreendedores. Elaboramos um guia de orientação para acadêmicos, apresentando terminologias e noções de boas práticas de gestão, além de algumas ferramentas úteis para o gerenciamento do negócio. Para isso, também contamos com a contribuição de alguns profissionais renomados indicados diretamente pela presidência do CREFITO-4 por serem experts nesses assuntos!

Esperamos que este material possa impactar muitos fisioterapeutas empreendedores, levando os aprendizados para toda a vida!

1. INTRODUÇÃO

“O empreendedor é alguém que sonha e busca transformar seu sonho em realidade.”

Fernando Dolabela, 2006

O termo empreendedorismo é relativamente recente e podemos encontrar diversas definições sobre o tema. No entanto, em todas as variações, observa-se um consenso em relação ao conceito. Segundo o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), é a habilidade de transformar ideias em soluções concretas para desafios, buscando melhorar a qualidade de vida das pessoas. Em outras palavras, empreender consiste na arte de transformar ideias em realidade, impulsionado pela criatividade e pela motivação. Essa mentalidade e postura são fundamentais não apenas para os negócios em geral, mas também para profissões específicas, como a fisioterapia.

Em todas as áreas, inclusive no campo da fisioterapia, adquirimos uma variedade de conhecimentos teóricos durante a graduação que fundamentam e guiam as abordagens essenciais à nossa profissão. No entanto, é crucial colocar em prática essas abordagens para alcançar a excelência, já que é somente na rotina diária que podemos reconhecer os desafios e encontrar soluções para os problemas que surgem durante os atendimentos. Da mesma forma, há um consenso entre estudiosos nacionais e internacionais de que o empreendedorismo é melhor aprendido através da prática do que apenas da teoria, pois são os problemas que nos levam a superar e dominar os conhecimentos necessários para obtermos sucesso na vida real. No entanto, compreender os fundamentos teóricos e as terminologias desse tema é essencial para explorar as possibilidades e limitações enfrentadas pelos empreendedores, permitindo-nos desenvolver habilidades e competências que irão nos diferenciar dos demais profissionais.

Segundo Dornelas (2012), qualquer abordagem relacionada ao ensino do empreendedorismo deve-se focar principalmente: na identificação e no entendimento das habilidades do empreendedor; na identificação e análise de oportunidades; em como ocorre a inovação no processo empreendedor; na importância do desenvolvimento econômico; em como preparar um plano de negócio; em como identificar fontes e obter financiamento para a abertura do negócio; e em como

gerenciar e desenvolver uma empresa. Embora não haja consenso absoluto na definição das características associadas ao perfil empreendedor, há uma certa concordância sobre os atributos que o envolvem. No entanto, um estudo conduzido por Muraro *et al.* em 2018 relacionou as principais características intrínsecas ao perfil empreendedor, conforme descrito abaixo:

- a) autonomia e autoconfiança;
- b) busca de oportunidades e visão;
- c) capacidade de assumir riscos moderados;
- d) energia e comprometimento;
- e) capacidade de inovar;
- f) liderança e necessidade de poder;
- g) obstinação e necessidade de realização;
- h) planejamento sistemático.

Fonte: Muraro, R., Lazzari, F., Eberle, L., Milan, G. S., & Verruck, F. (2018). AVALIAÇÃO DE PERFIL EMPREENDEDOR EM MEIO ACADÊMICO. *Revista Gestão e Desenvolvimento*, 15(2), 136–156. <https://doi.org/10.25112/rgd.v15i2.1526>

Sem dúvida, ao longo de sua jornada, o empreendedor inevitavelmente encontrará momentos de incerteza que o acompanharão durante todo o processo. No entanto, possuir características empreendedoras pode proporcionar uma vantagem significativa, servindo como um facilitador para o sucesso profissional. Essas características, típicas de um empreendedor precisam ser estimuladas e desenvolvidas para garantir êxito no mundo dos negócios, e o mesmo se aplica à gestão de um empreendimento na área da fisioterapia.

Atualmente, o Conselho Federal de Fisioterapia e Terapia Ocupacional (COFFITO) reconhece quinze especialidades, além disso, a Resolução nº 80 estabelece as atribuições do fisioterapeuta, incluindo a elaboração de diagnósticos fisioterapêuticos, prescrição de condutas específicas, acompanhamento do processo terapêutico, entre outras. Desse modo, fica evidente que as possibilidades são vastas, no entanto, será que estamos preparados o suficiente para perceber quando elas surgem? E se algo der errado no percurso? Estamos preparados para ajustar a rota e começar novamente em caso de adversidade? Nos dias de hoje, simplesmente não adianta mais acumularmos um estoque de conhecimento técnico. É preciso que saibamos inovar constantemente e sempre, indo além do óbvio, do que já se espera de um fisioterapeuta. E assim, nos tornamos empreendedores, pouco a pouco:

identificamos as oportunidades, assumimos os riscos, nos comprometemos com nossos objetivos, nós planejamos, erramos, aprendemos e nos reinventamos.

A abordagem desta temática apresenta-se como uma tendência e vai de encontro com as ações estratégicas do CREFITO-4. Em 2023, o CREFITO-4 desenvolveu o programa CREFITO 4.0: Empreendedorismo, Gestão e Marketing. Esse programa visava capacitar profissionais em temas estratégicos para o setor, com foco no desenvolvimento de clínicas e consultórios liderados por fisioterapeutas e terapeutas ocupacionais em Minas Gerais. Ao analisar o perfil dos inscritos no programa, observou-se que cerca de metade possuía empreendimento próprio, sendo que quase 41% têm mais de cinco anos de registro empresarial. Isso indica a importância crescente do empreendedorismo entre os profissionais de fisioterapia, tanto para aqueles que já atuam há algum tempo quanto para os novos empreendedores em busca de conhecimento para administrar seus negócios de forma eficaz.

Como aprendemos na universidade, a abordagem preventiva é fundamental para alcançar o sucesso no tratamento de nossos pacientes. Nos negócios, essa premissa não é diferente. Ter a oportunidade de aprender esse tema ainda no ambiente acadêmico, confere ao futuro profissional mais chances de êxito em seus empreendimentos. No entanto, nunca é tarde para adquirir novos conhecimentos e reestruturar seu negócio, caso já tenha iniciado. Assim como nunca é tarde para buscar tratamento e reabilitar a saúde. Viu só? Quem diria que empreendedorismo e fisioterapia teriam tanto em comum?

2. EMBARQUE E ACELERAÇÃO: REFLEXÕES A PARTIR DO VUEI

Durante as fases de embarque e aceleração do Projeto VUEI, as bolsistas que fazem parte do projeto tiveram a oportunidade de participar de várias capacitações organizadas pela SEDE. Como costuma dizer nosso mentor e professor, Prof. Dr. Paulo Palma, "*o conhecimento, quando não compartilhado, tem o mesmo valor de uma barra de ouro no fundo do mar*", portanto, com o objetivo de disseminar e multiplicar os conhecimentos adquiridos, compartilhamos com vocês a percepção de nossas alunas em relação a seis palestras ministradas pelo time VUEI.

2.1 EMPREENDEDORISMO TECNOLÓGICO QUAL SUA RELEVÂNCIA?

Empreendedorismo tecnológico é quando uma pessoa cria uma empresa que utiliza tecnologia para oferecer um produto ou serviço. Essas empresas são conhecidas como startups e geralmente têm como objetivo inovar e resolver problemas por meio da tecnologia. O empreendedor tecnológico é aquele que tem uma ideia e a transforma em um negócio bem-sucedido, esse tipo de empreendedor precisa ser criativo, ter visão de negócios e estar disposto a correr riscos.

Este tipo de empreendedorismo pode trazer grandes benefícios para a sociedade, pois muitas vezes as soluções criadas por essas empresas melhoram a vida das pessoas e aumentam a eficiência de processos. É um campo em crescimento que desempenha um papel importante na economia global. Empreendedores tecnológicos são inovadores que usam tecnologias para criar novos produtos, serviços ou modelos de negócios.

Essas tecnologias podem variar de software e aplicativos a dispositivos de hardware e robótica. Neste capítulo, exploraremos a importância do empreendedorismo tecnológico e como ele está impactando o mundo dos negócios e a sociedade em geral.

Inovação

O empreendedorismo tecnológico é um motor de inovação. Empreendedores tecnológicos estão sempre buscando maneiras de resolver problemas existentes de uma forma mais eficiente ou criar soluções completamente novas, eles são criativos e não têm medo de tentar algo novo. Isso leva a novos produtos e serviços que podem melhorar a qualidade de vida das pessoas e tornar as empresas mais eficientes.

Criação de empregos

O empreendedorismo tecnológico também é uma importante fonte de criação de empregos. À medida que novas empresas são criadas, elas precisam de pessoas para desenvolver e comercializar seus produtos. Empresas de tecnologia geralmente apoiam habilidades especializadas em áreas como programação, design e engenharia. Isso significa que empregos bem remunerados são criados para indivíduos com essas habilidades.

Melhoria da eficiência dos negócios

As empresas de tecnologia também estão mudando a forma como outras empresas operam. Estão criando novos sistemas e ferramentas que permitem mais eficiência em suas operações. Por exemplo, o uso de software de gerenciamento de projetos pode ajudar as empresas a coordenar melhor as equipes e reduzir o tempo gasto em tarefas administrativas. Isso permite que as empresas concentrem seus esforços em tarefas mais importantes e estratégicas.

Mudança na cultura empresarial

O empreendedorismo tecnológico também está mudando a cultura empresarial, as empresas de tecnologia geralmente adotam uma abordagem mais ágil e colaborativa para o trabalho. Elas estão abandonando as hierarquias rígidas e as estruturas tradicionais em favor de equipes mais colaborativas e autônomas. Isso está levando a uma mudança na forma como as empresas pensam sobre o trabalho e a inovação.

Impacto social

O empreendedorismo tecnológico está tendo um impacto social significativo pois as empresas de tecnologia estão criando soluções para melhorar a vida das pessoas. É possível ajudar a conectar pessoas em todo o mundo e fornecer acesso a informações e recursos que antes eram inacessíveis.

*Texto inspirado na apresentação "A importância do empreendedorismo tecnológico". Palestrante: Daniel Ribeiro de Oliveira - Palestra Projeto VUEI, fevereiro/2023.

2.2 INOVAÇÃO E STARTUP O QUE É INOVADOR NO EMPREENDEDORISMO?

Inovação

Ação ou efeito de inovar, aquilo que é novo, coisa nova, novidade. Quando falamos em inovação logo assimilamos a tecnologia e a internet, mas vai muito além disso. A inovação pode ser promovida em todas as áreas, segmentos e negócios. Está certo que a tecnologia é a mais conhecida e amplamente divulgada, pois envolve diretamente a invenção, a adaptação ou a criação de novas ferramentas, sistemas, equipamentos e gadgets. O conceito de inovação é muito amplo, porém na prática, boa parte das empresas estão perdidas com relação a isso. É importante afirmar que não é preciso altos investimentos e grandes empresas para promover a inovação tanto interna como externa. Na verdade, a inovação pode e deve ser usada por todo e qualquer empreendedor/empresário.

Pois bem, inovar é pensar diferente, é buscar novas formas de olhar o que já existe, é fazer a mesma coisa de forma diferente. Independentemente do que for implantar, é preciso ir além da tecnologia, fazer inovação nas pequenas coisas, nos pequenos gestos e ações que fazem com que as pessoas se encantem.

Startup

Uma startup é uma organização em sua fase inicial, que possui uma proposta de negócio inovadora e um modelo que pode ser replicado e escalado para alcançar um mercado e resolver um problema de um público específico. Diferentemente das empresas tradicionais, as startups, geralmente, são criadas para colocarem no mercado soluções que envolvem a utilização de inovação e tecnologia para resolverem problemas. Portanto, podemos dizer que uma startup é criada a partir de uma oportunidade de mercado, enquanto a empresa tradicional a partir de uma necessidade de negócio.

E qual a relação de uma *startup* com a inovação?

Existem vários caminhos para empresas e startups se relacionarem. Em cada um desses caminhos existem particularidades que variam desde o tipo de inovação que você está buscando até a cultura da empresa. O impacto de startups no mercado pode ser sentido em diversas áreas de consumo atualmente. Se olharmos para alguns produtos e serviços presentes no nosso dia a dia como transporte, alimentação,

finanças, encontramos corporações que já são destaque e começaram como startups. A inovação é a principal responsável pela rápida adaptação e sucesso das empresas. Cultivar uma cultura de inovação permite o desenvolvimento ágil e eficiente de soluções que atendam às necessidades dos consumidores. Isso tem impulsionado a ascensão das startups, exemplificadas por empresas como Uber, iFood, Nubank, Airbnb, entre outras, que estão cada vez mais presentes em nossas vidas.

*Texto inspirado na apresentação "O que é inovação? O que é startup?". Palestrante: Luiz Othero - Palestra Projeto VUEI, fevereiro/2023

2.3 PROMOVEDO ENGAJAMENTO EM SEUS PROJETOS COMO GERIR SUAS INICIATIVAS?

O que é um projeto?

Do conceito de projeto nasce a gestão de projetos, no qual um empreendedor por exemplo, constitui um objetivo para definir conhecimentos, habilidades e recursos necessários para a concretização de uma meta.

Qual o benefício da gestão de projetos?

De acordo com a *Project Management Institute* (PMI) instituições que realizam a gestão de seus projetos desperdiçam 28 vezes menos dinheiro do que aqueles que não a exercem. A prática da gestão de projetos otimiza tempo, maximiza resultados e minimiza riscos, o plano determina qual caminho seu negócio deve seguir.

Alguns princípios ágeis para você ter sucesso no seu projeto:

- a) satisfaça o consumidor;
- b) aceite bem mudanças;
- c) trabalhe em conjunto;
- d) confie e apoie;
- e) trabalhe com desenvolvimentos sustentáveis;
- f) converse diretamente para fechar negócios;
- g) tenha organização;
- h) reflita e ajuste sempre que possível.

Para um empreendimento de sucesso é necessário que você olhe para um problema e pense que com ele nasce uma oportunidade de corrigir erros e acertar detalhes. Também é viável que o empreendedor tenha uma boa visão de mercado, e que esteja sempre capacitado para o novo, e com isso consiga alcançar objetivos. Tenha sempre bons recursos na sua empresa, como financeiros, tecnológicos, materiais e informacionais. Além disso, atente-se aos requisitos necessários para alavancar carreira, envolva a equipe em reuniões e gerencie os riscos para evitar problemas futuros.

Trabalhe com metas e mantenha-se organizado para alcançar seus objetivos. Utilize programas e aplicativos de gerenciamento, como o Trello, que oferece um modelo de negócio freemium. Invista em recursos e softwares de qualidade para evitar imprevistos. Se inspire em marcas renomadas, como *Nubank* e *Spotify*, conhecidas por sua eficiente gestão de projetos. Lembre-se: tempo e investimento são fundamentais para o sucesso.

*Texto inspirado na apresentação "Como divulgar e promover o engajamento em suas iniciativas/ projetos". Palestrante: Leandro Conti - Palestra Projeto VUEI, fevereiro/2023

2.4 O QUE É *DESIGN THINKING*? COMO POSSO ME BENEFICIAR DELE?

O que é *design thinking*?

É um método criado em inovação que desenvolve projetos, processos e negócios centralizado às pessoas. Por conseguinte, dando ênfase na interação com o cliente, é uma metodologia para entender os seus reais desejos, de forma profunda e de maneiras que abordam quaisquer seja o problema de seu cliente.

Como Compreender Seu Cliente?

- a) entender o seus clientes e suas demandas do seu dia a dia, através de perguntas para identificação de informações necessárias;
- b) mente aberta para poder escutar suas queixas;
- c) quebrar em pedaços menores as informações e ver qual o problema de fato.
- d) captar séries de informações por meio de observações;
- e) perguntas relacionadas com o passado e presente são melhores para obter fatos mais reais.

Como ter Ideias e Solucionar Problemas?

- a) selecionar e amadurecer as ideias;
- b) criação de metas e tire conclusões de dados;
- c) quanto mais ideias no papel, melhor é o projeto;
- d) de seleção;
- e) testar as ideias escolhidas junto com seu cliente;
- f) coletar feedback.

Com essa nova metodologia adotada de "*Design Thinking*" houve bastante benefícios para os empreendedores, visto que, é um meio para alcançar desafios com o cliente. O primeiro passo nessa realização é saber lidar, aprofundar e conhecer melhor as queixas relatadas para conseguir chegar no ponto específico que seu cliente busca.

*Texto inspirado na apresentação "**Design thinking: Como aprofundar em problemas?**" Palestrante: **Pedro Teixeira** - Palestra Projeto VUEI, fevereiro/2023.

2.5 A IMPORTÂNCIA DO ENGAJAMENTO EM UM TIME

Liderança: Existem várias formas de liderar uma equipe de acordo com as características individuais de cada pessoa. Para ser um bom líder devemos conhecer e explorar nossas particularidades e encontrar o nosso próprio modo de liderar.

Desmitifique a liderança – O líder não deve ser encarado como “herói / heroína da pátria”, devemos entender que dentro de um time podemos exercer um papel de liderança com diferentes perfis, por exemplo, pessoas mais introvertidas podem assumir papéis lideranças e conseguir cumprir seu papel dentro do time.

Aprender sempre: na vitória e na derrota- refletir sobre os problemas e buscar sempre respostas melhores. É importante se aprofundar e refletir sobre o porquê de determinada ação ter dado certo ou errado, e buscar sempre os elementos que te levaram até o resultado final.

Vulnerabilidade X Autoconhecimento – Devemos encarar que não temos todas as respostas para as nossas perguntas, reconhecer nossas vulnerabilidades e sempre tentar discutir e tomar decisões com o seu time é de suma importância para um melhor engajamento do grupo.

Metamorfose – Buscar sempre a mudança e a evolução do seu time. É importante discutir os aspectos principais com a sua equipe, aceitar críticas e opiniões diferentes e também estar disposto a mudar seu ponto de vista.

Empoderamento do time – conhecer as motivações de quem você lidera e desenvolver as fortalezas da equipe, conhecer bem sua equipe, incluindo os pontos fortes e também as vulnerabilidades de cada um.

Texto inspirado na apresentação "Como atrair e engajar um time**".*

Palestrante: Camila Jordan Palestra Projeto VUEI, fevereiro/2023

2.6 ECOSSISTEMA UNIVERSITÁRIO: COMO MAPEAR DE FORMA CORRETA

O mapeamento do ecossistema universitário é realizado por divisão em eixos, sendo eles: Estrutura, ambiente favorável, conexão setor público e privado, pesquisa, cultura empreendedora e inovação. Os mesmos englobam estruturas do ambiente em que o universitário está inserido no campus de estudo.

ESTRUTURA: Identificar estruturas de apoio do campus universitário para suporte no desenvolvimento de negócios com base em inovação e tecnologia, e ações empreendedoras.

AMBIENTE FAVORÁVEL: Compreender como o campus universitário incentiva a instituição a criar ideias inovadoras, de que modo é estimulado a prática do empreendedorismo e inovação, como é ofertado às disciplinas ou projetos ligados à gestão.

CONEXÃO SETOR PÚBLICO E PRIVADO: Verificar ações que são realizadas entre setor privado e público dentro do campus, averiguar a disponibilidade de recursos financeiros a ações realizadas internamente na instituição.

PESQUISA: Analisar as pesquisas inovadoras realizadas e entregues à sociedade através da pesquisa, ensino e extensão, desenvolvendo o ecossistema.

CULTURA EMPREENDEDORA E INOVAÇÃO: Observar ações no contexto de empreendedorismo no campus, de que modo é emitido o estímulo de criação e desenvolvimento de negócios inovadores.

Texto inspirado na apresentação: "Mapeando um ecossistema universitário**".
Palestrante: Pedro Emboava - Palestra Projeto VUEI, fevereiro/2023*

3. ORIENTAÇÕES PARA O FISIOTERAPEUTA DE PRIMEIRA VIAGEM NO MUNDO DA GESTÃO

"O que não pode ser medido, não pode ser gerenciado", esta é uma frase do professor norte-americano William Edwards Deming, que nos convida a refletir sobre como organizamos e conduzimos nossas atividades, tanto nos negócios quanto em outras áreas de nossas vidas. A palavra gestão é comumente utilizada no ramo empresarial, mas ainda que não tenhamos nenhuma empresa para gerenciar, é importante termos em mente de que diariamente tomamos decisões e fazemos a gestão do nosso tempo, de recursos financeiros, de materiais em nosso dia a dia e devemos nos habituar a organizar e mensurar estes recursos para atingirmos nossas metas de maneira eficaz. Não existem atalhos para o sucesso, existe planejamento e é isso o que um bom gestor faz!

Gerenciar uma empresa não é uma tarefa fácil, mas também não é impossível! De acordo com um estudo realizado pelo SEBRAE em 2020, a taxa de mortalidade das microempresas alcança 21,6%, enquanto as de pequeno porte chegam a 17%. Estudos indicam que uma das principais causas dessa mortalidade empresarial é a ausência de planejamento do negócio. É fundamental que toda empresa desenvolva um plano estratégico para viabilizar sua gestão. Além disso, apresentar a ideia do negócio de forma bem estruturada é um ponto muito positivo, pois transmite uma boa impressão ao apresentá-la a possíveis investidores, instituições financeiras e clientes em potencial.

Ainda bem que existem ferramentas disponíveis para nos ajudar a fazer uma boa gestão!

Você conhece a Técnica Pomodoro para fazer a gestão do tempo? Basicamente, este método consiste em focar 25 minutos ininterruptamente em uma atividade, sem dar uma espiadinha no celular, sem ir ao banheiro e nem fazer lanchinhos, pra evitar distrações! Ao final deste tempo você poderá ter 5 minutos livres para descanso. Cada período de 25 minutos é chamado de pomodoro (tomate, em italiano).

Essa técnica é bastante versátil e você pode aplica-la nos estudos, nas tarefas de casa, no trabalho, mantendo-se sempre concentrado na execução da tarefa!

3.1 PLANO DE NEGÓCIOS

O que é o Plano de Negócio?

Trata-se de um documento que descreve por escrito os objetivos do negócio e quais passos devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados, diminuindo os riscos e as incertezas, permitindo identificar e restringir seus erros no papel, minimizando as chances de cometê-los na prática.

Essa é uma ferramenta que pode (e deve) ser utilizada por todo empreendedor. Ao elaborar esse documento, o empreendedor tem a oportunidade de apresentar suas ideias de maneira estruturada, permitindo que o leitor compreenda claramente as ideias que se deseja expressar, de modo que seja possível identificar se o negócio será viável e suas reais chances de sucesso. Importante ressaltar que o plano de negócio não é um artifício exclusivo de novos negócios, ele também se aplica para empreendimentos já consolidados, pois trata-se de uma ferramenta dinâmica que pode ser constantemente utilizada para reavaliar e replanejar as ações necessárias para se adaptar às mudanças contínuas do mercado.

Porque é importante criarmos um plano de negócio?

De acordo com Dornelas (2012), o plano de negócios visa alcançar os seguintes objetivos:

- a) Compreender e estabelecer diretrizes para o negócio;
- b) Gerenciar a empresa de forma mais eficiente, facilitando a tomada de decisões precisas;
- c) Monitorar regularmente a empresa, implementando ações corretivas conforme necessário;
- d) Obter recursos e financiamentos de instituições bancárias, governamentais e investidores em geral.

Estrutura do plano de negócios

Os elementos que o compõem geralmente seguem um formato padrão para facilitar sua elaboração. Contudo, é crucial ressaltar que o seu desenvolvimento

implica em um processo de autoconhecimento e aprendizado, permitindo que o empreendedor se familiarize aos poucos com seu negócio. Embora não haja uma estrutura rígida para sua elaboração, a presença de certos elementos é indispensável para proporcionar uma compreensão abrangente do negócio como um todo.

A seguir, serão descritos os pontos mais relevantes a serem abordados e ao final de cada tópico, será apresentado um exemplo de como a seção deve ser preenchida. No modelo em questão, foi proposto a elaboração de um plano de negócio para abertura de clínica um de fisioterapia voltada para atendimento da especialidade Saúde da Mulher, desenvolvido pelas bolsistas do Projeto Vuei. Cabe destacar que o plano de negócio não é como uma receita, sendo assim, diversos fatores devem ser considerados para abertura da empresa, tornando inviável simplesmente replicar as ideias em outro negócio. Por isso, é de suma importância que o empreendedor faça suas projeções de maneira organizada e honesta, abordando seus objetivos, os produtos e serviços que pretende oferecer, estratégias de marketing, análise da concorrência, situação financeira, entre outros aspectos.

a) Capa e Sumário

Esta etapa não deve ser subestimada, pois é a primeira impressão que o leitor terá. Portanto, deve ser redigida de forma clara, apresentando as informações essenciais de maneira objetiva. Além disso, deve-se constar no sumário o título de cada seção, constando a respectiva página onde o conteúdo se encontra.

b) Sumário Executivo

O sumário executivo é a principal seção do plano de negócios. Através dele o leitor decidirá se irá continuar ou não com a leitura do documento. Por este motivo, sua escrita deve ser bem elaborada contendo a síntese das principais informações do plano de negócios. Embora o sumário executivo compreenda a primeira parte do plano, ele só deverá ser elaborado após a conclusão do mesmo, pois depende de informações dos atendimentos para ser elaborado.

Exemplo: *A clínica Reabilitação é uma clínica de fisioterapia focada na saúde da mulher e do homem tratando patologias uroginecológicas como a incontinência urinária, fecal e disfunções sexuais, assim como na preparação da gestante para o parto e no período pós-parto. Nossa principal missão é “ser referência no atendimento de indivíduos com disfunções uroginecológicas, tendo como diferencial o tratamento*

voltado para o entendimento da causa patológica, baseado na análise do perfil morfológico e funcional do indivíduo”. A equipe da clínica Reabilitação é composta por fisioterapeutas especialistas em Disfunções do Assolho Pélvico e na área de Fisioterapia na Saúde da Mulher, capacitadas e aptas para realizar um atendimento de qualidade para o paciente.

Análise de mercado

Com essa análise será possível entender melhor seus clientes.

1. identificar as características gerais dos clientes como idade, sexo, ocupação, escolaridade, etc...
2. identificar os interesses e comportamentos dos clientes, por exemplo, que preço pagam atualmente por esse produto ou serviço similar?
3. identificar o que leva essas pessoas a comprar.
4. identificar onde estão os seus clientes

Exemplo: *No primeiro momento, na clínica ReabilitAÇÃO atenderá homens e mulheres, com aproximadamente de 18 a 80 anos de idade. O nosso principal foco é na resolução das patologias uroginecológicas, como por exemplo, incontinência urinária, fecal e disfunções sexuais, assim como na preparação da gestante para o parto e no período pós-parto. Nosso público alvo busca melhorar os sintomas e as causas dessas determinadas disfunções apresentadas acima.*

c) Estudo dos concorrentes:

A análise da concorrência é fundamental em qualquer plano de negócio, abrangendo não apenas os concorrentes diretos que oferecem produtos ou serviços similares, mas também os concorrentes indiretos que podem desviar a atenção dos clientes. Ao examinar o nicho de mercado, é essencial apresentar a segmentação do mercado e as principais tendências de consumo, entre outros aspectos relevantes.

É possível aprender bastante ao observar a atuação da concorrência. Bons concorrentes funcionam como referência para comparação e parceria, além de serem uma fonte de incentivo à melhoria contínua. Busque identificar quem são seus principais concorrentes e analise seus pontos fortes e fracos em relação a:

1. Qualidade dos materiais empregados;
2. Preço cobrado;

3. Localização;
4. Condições de pagamento
5. Atendimento prestado;
6. Serviços disponibilizados - horário de funcionamento, entrega em domicílio, teleatendimento, etc.;
7. Garantias oferecidas. Após fazer essas comparações, tire algumas conclusões: Sua empresa poderá competir com as outras que já estão há mais tempo no ramo? O que fará com que as pessoas deixem de ir aos concorrentes para comprar de sua empresa?

Exemplo: Na cidade de Alfenas, onde será instalada a clínica Reabilitação, há aproximadamente 20 clínicas de fisioterapia sendo que poucas dessas trabalham com fisioterapia pélvica e nenhuma é especializada apenas nessa área. Sendo assim, nosso diferencial é ser uma clínica focada na área uroginecológica, com profissionais capacitados para atender o paciente com qualidade e de forma humanizada. Como a fisioterapia pélvica possui um mercado muito amplo e precisa de profissionais com formação específica na área, está em constante crescimento, apesar de não ser tão divulgada. Cada dia mais as pessoas estão conhecendo os benefícios dessa especialidade e buscando profissionais qualificados.

d) Plano de marketing

Nesta etapa, deve-se mostrar como a empresa pretende vender seu produto/serviço e conquistar a sua clientela.

1. descrever os principais itens que serão fabricados, vendidos ou os serviços que serão prestados. Informe quais as linhas de produtos, especificando detalhes como tamanho, modelo, cor, sabores, embalagem, apresentação, rótulo, marca, etc. Para empresas de serviço, informe quais serviços serão prestados, suas características e as garantias oferecidas;
2. determinar o preço considerando os custos do produto ou serviço e ainda proporcionar o retorno desejado. Ao avaliar o quanto o consumidor está disposto a pagar, você pode verificar se seu preço será compatível com aquele praticado no mercado pelos concorrentes diretos;
3. determine de que maneira você irá divulgar seus produtos, pois todas as formas de divulgação implicam em custos. Existem diversos tipos de divulgação, por isso é

necessário encontrar as melhores maneiras de divulgar de divulga-los ou, então, observar o que seus concorrentes já fazem;

4. reflita sobre quais serão os meios mais adequados para se alcançar os clientes. Para isso, pense no tamanho dos pedidos, na quantidade de compradores e no comportamento do cliente, isto é, se ele tem por hábito comprar pessoalmente, por telefone ou outro meio;

5. identificar a melhor localização para a instalação de seu negócio e justificar os motivos da escolha deste local.

Exemplo: *A estratégia de marketing da clínica ReabilitAÇÃO visa ganhar mercado na cidade de Alfenas-MG e região, focando no público alvo. Para isso, vamos elaborar um cartão de visita da clínica que será distribuído em vários pontos da cidade, criar um site na internet com informações e fotos da clínica e também vamos investir no marketing digital através do Instagram para divulgação, evidenciando os benefícios das técnicas. A padronização do Instagram é algo muito importante no marketing. Teremos várias opções de pacotes para satisfazer a necessidade e capacidade financeira dos clientes, além de realizar atendimentos domiciliares.*

e) Plano Operacional

É importante estimar a capacidade instalada da empresa, isto é, o quanto pode ser produzido ou quantos clientes podem ser atendidos com a estrutura existente. Identifique que trabalhos serão realizados, quem serão os responsáveis, assim como os materiais e equipamentos necessários. Faça a projeção dos profissionais necessários para o funcionamento do negócio. Esse item inclui o(s) sócio(s), os familiares (se for o caso) e as pessoas a serem contratadas.

Exemplo: *A clínica Reabilitação é especializada no atendimento fisioterapêutico em saúde da mulher e urologia. Oferecendo programas de treinamento personalizado e adequado às necessidades individuais, como: Massagem relaxante e Drenagem Linfática; Avaliação e Reabilitação dos Músculos do Assoalho Pélvico; Fisioterapia para Gestantes, fisioterapia pós-parto; Programa de Exercícios para Gestantes; Programa de Exercícios Especializados para Pós Parto; Preparação do Assoalho Pélvico para o parto; Reeducação Postural e do Movimento; Tratamento de prolapso, bexiga hiperativa e disfunções sexuais e tratamento de incontinência urinária e fecal. A clínica conta com 4 profissionais: 2 fisioterapeutas, 1 secretária e 1 faxineira. O*

atendimento tem uma duração de 60 minutos. Período: Segunda a Sexta-feira: 7:00-11:00 e 13:00-17:00

f) Plano Financeiro

Nessa etapa, será determinado o total de recursos a ser investido para que a empresacomece a funcionar. O investimento total é formado pelos:

1. Investimentos fixos: corresponde a todos os bens que você deve comprar para que seu negócio possa funcionar de maneira apropriada.
2. Capital de giro: é o montante de recursos necessário para o funcionamento normal da empresa, compreendendo a compra de matérias-primas ou mercadorias, financiamento das vendas e o pagamento das despesas.
3. Investimentos pré-operacionais: compreendem os gastos realizados antes do início das atividades da empresa, isto é, antes que ela abra as portas e comece a vender. São, por exemplo, despesas com reforma (pintura, instalação elétrica, troca de piso, etc.) ou mesmo as taxas de registro da empresa.
4. Investimento total: é o somatório da estimativa dos Investimentos Fixos, capital de Giro e estimativa de Investimentos Pré-Operacionais.

- em seguida, deve-se avaliar se o capital para criação da empresa será feito a partir de recursos próprios (investimento dos proprietários) ou de terceiros (pessoas externas ou instituições financeiras). Em seguida, deve-se realizar uma estimativa do faturamento mensal da empresa: *Uma formade estimar o quanto a empresa irá faturar por mês é multiplicar a quantidade de produtos a serem oferecidos pelo seu preço de venda, que deve ser baseado em informações de mercado;*

- fazer a estimativa dos custos com mão de obra, consiste em definir quantas pessoasserão contratadas (se necessário) para realizar as diversas atividades do negócio.

Para tanto é necessário pesquisar e determinar o salário de cada um. Importante não se esquecer de que, além dos salários, devem ser considerados os custos com encargos sociais (FGTS, férias, 13º salário, INSS, horas extras, aviso prévio, etc.) Sobre o total de salários, deve-se aplicar o percentual relativo aos encargos sociais, somando-os aos salários, você saberá qual o custo total com mão de obra;

- outra questão relevante é se atentar às estimativas dos custos fixos operacionais

mensais. São considerados custos fixos, todos os gastos que não se alteram em função do volume de produção ou da quantidade vendida em um determinado período. Por exemplo, imagine que, em um determinado mês, uma empresa sofra uma queda em suas vendas. Ainda assim, pagará despesas com aluguel, energia, salários, etc. Após reunir as informações sobre as estimativas de faturamento e os custos totais (fixos e variáveis), é possível prever o resultado da empresa, verificando se ela possivelmente irá operar com lucro ou prejuízo. Prazo de retorno do investimento: Indica o tempo necessário para que o empreendedor recupere o que investiu em seu negócio. Para isso é preciso dividir o investimento total pelo lucro líquido.

Exemplo: *O investimento inicial da clínica ReabilitAÇÃO foi de R\$50 mil reais para estruturá-la. Uma parte do valor irá para o capital de giro, que é o montante de recursos financeiros que a empresa precisa manter para garantir a fluidez dos ciclos de caixa. A clínica conta com 8 profissionais: 2 fisioterapeutas, 1 secretária e 1 faxineira. Os principais recursos no tratamento das disfunções tratadas na clínica, são: Bola suíça, mini band, colchonete, maca tubular, rolo de espuma, travesseiro e aparelhos de eletroestimulação. Os pacotes e preços do atendimento especializado: - Preço/Atendimento - R\$200,00 - Plano Mensal (2 atendimentos semanais) - 1280,00 (20% de desconto) - Plano Trimestral (2 atendimentos semanais) - 2400,00 (50% de desconto). Estimamos a obtenção de recursos financeiros no valor de aproximadamente R\$40 mil para o mês 1, considerando uma média de 30 pacientes que irão adquirir o plano mensal, esse valor seria destinado a pagar os funcionários, os gastos mensais da clínica como aluguel, luz, água, internet e o restante irá para o capital de giro. Sendo assim, considerando que cada mês o fluxo de clientes seria em média de 30 e que esses adquiriram o plano mensal, tem-se uma renda de aproximadamente R\$28 mil, sendo assim o valor investido será recuperado em aproximadamente 2 meses e a partir daí começará o lucro com a clínica.*

g) Anexos

Nesta seção, é importante incluir informações adicionais que são consideradas relevantes para uma melhor compreensão do plano. Certifique-se de incluir os currículos dos sócios e dirigentes da empresa. Além disso, podem ser adicionados materiais como folders e outros materiais de divulgação, o contrato social da empresa, planilhas financeiras, entre outros documentos pertinentes.

Afinal, qual o tamanho ideal do Plano de Negócios?

Como mencionado anteriormente, não há uma estrutura rígida e específica para a elaboração do plano de negócios, pois cada empreendimento tem suas particularidades. Portanto, é impossível definir um documento que seja adequado para todos os perfis de negócio. Da mesma forma, não existe um tamanho ideal ou quantidade exata de páginas. Recomenda-se que o documento seja elaborado de acordo com as necessidades do público-alvo. Por exemplo, se o plano de negócios for destinado a um investidor potencial ou a um gerente de uma instituição bancária, será mais importante dar maior ênfase à parte financeira do plano.

Dica Bônus: Plano de Negócio, uma ferramenta para auxiliar na gestão da empresa!

As informações apresentadas podem ser usadas internamente para orientar e validar os esforços de melhoria do negócio, através do monitoramento contínuo da empresa e atualização periódica dos resultados projetados. Isso permitirá uma avaliação constante e clara das metas alcançadas!

3.2 MODELO CANVAS DE NEGÓCIOS

O Modelo Canvas de Negócios é uma ferramenta visual que ajuda a descrever, projetar, desafiar, inventar e reinventar modelos de negócios. Ele foi proposto por Alexander Osterwalder e Yves Pigneur em seu livro "*Business Model Generation*" e aqui estão os principais componentes e como usá-los:

- a) segmentos de cliente: identifique para quem você está criando valor. quem são seus clientes-alvo?
- b) proposta de valor: liste os produtos e serviços que oferece aos clientes. qual valor você está proporcionando a eles?
- c) canais de distribuição: como você entrega sua proposta de valor aos clientes? isso pode incluir vendas online, lojas físicas, parcerias, etc.
- d) relacionamento com o cliente: descreva como você interage com os clientes. isso pode ser através de suporte ao cliente, redes sociais, etc.
- e) fontes de receita: onde vem o dinheiro? identifique suas principais fontes de receita.
- f) recursos-chave: liste os ativos essenciais para o seu negócio. isso pode incluir

tecnologia, pessoal, infraestrutura, etc.

g) atividades-chave: quais são as principais ações que sua empresa precisa realizar para ter sucesso?

h) parcerias-chave: identifique parceiros-chave que podem ajudar sua empresa a atingir seus objetivos.

i) estrutura de custos: liste os custos associados à operação do seu modelo de negócios. para usar o modelo canvas de negócios você pode criar um quadro grande ou usar ferramentas de *design online* como é oferecido pelo aplicativo canva, que muitas vezes oferece modelos prontos para o modelo canvas. no entanto, não confunda o aplicativo com o modelo de negócios, uma vez que seus nomes são bem parecidos. preencha cada bloco com informações relevantes, e o quadro resultante oferecerá uma visão holística do seu modelo de negócios. isso facilita a identificação de áreas de melhoria, inovação e compreensão global da dinâmica do seu negócio.

A Figura 1 apresenta o layout do modelo Canvas. Além disso, o SEBRAE disponibiliza a ferramenta de maneira online e gratuita permitindo compartilhar seu projeto com outras pessoas para que ele seja avaliado e aprimorado. Acesse: <https://canvas-apps.pr.sebrae.com.br/>

Referência: SEBRAE. *Canvas Apps*.

Figura 1 - Modelo Canvas de Negócio



3.3 ANÁLISE SWOT

O que é?

A matriz SWOT é uma ferramenta gerencial fundamental para o planejamento estratégico de um negócio. Por meio dessa abordagem, é possível conduzir uma análise abrangente dos fatores internos e externos que podem influenciar o desempenho da empresa.

Pra que serve?

Entre as vantagens da análise SWOT, é importante ressaltar que ela proporciona subsídios concretos que facilitam a tomada de decisões, ao mesmo tempo em que oferece uma visão mais clara do negócio, auxiliando na definição de objetivos e metas realistas. Essas ações têm o propósito geral de minimizar os erros na gestão do negócio, permitindo também a identificação dos pontos fortes e das áreas de sucesso.

Em que consiste a análise SWOT?

Basicamente, trata-se de uma matriz 2x2 composta por duas linhas e duas colunas, que englobam os seguintes aspectos:

- a) Forças (representadas pela letra S de *Strengths*);
- b) Fragilidades (representadas pela letra W de *Weaknesses*);
- c) Oportunidades (representadas pela letra O de *Opportunities*);
- d) Ameaças (representadas pela letra T de *Threats*)

Enquanto as ameaças e oportunidades se relacionam ao ambiente externo, as forças e fragilidades são características internas da empresa que devem ser consideradas na análise SWOT.

<p>FORÇAS: São os pontos fortes da empresa, suas vantagens competitivas e recursos internos que a destacam no mercado.</p>	<p>FRAQUEZAS: Refere-se às áreas de vulnerabilidade e limitações internas, que podem prejudicar sua competitividade e desempenho.</p>
<p>OPORTUNIDADES: São os aspectos externos ao negócio que podem ser aproveitados para o seu crescimento e sucesso. São fatores positivos do ambiente externo que a empresa pode explorar.</p>	<p>AMEAÇAS: São os elementos externos que representam desafios e potenciais riscos. Podem incluir mudanças no mercado, concorrência intensa, ou mesmo questões regulatórias.</p>

Quadro 1: Elaborado pelo autor

Fonte: SEBRAE . Análise SWOT: como aplicar no planejamento da sua empresa. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/pr/artigos/analise-swot-como-aplicar-no-planejamento-da-sua-empresa,7fb0d31f6f10b510VgnVCM1000004c00210aRCRD>.

4 LABORATÓRIO DE GESTÃO VUEI + CREFITO-4: UMA COLABORAÇÃO BEM-SUCEDIDA!

O CREFITO-4, reconhecendo a importância do tema abordado pelo VUEI, prontamente abraçou o projeto e formalizou sua parceria com o programa, com o objetivo de incentivar o desenvolvimento de competências empreendedoras e mentalidade empreendedora entre os acadêmicos do curso de fisioterapia de Minas Gerais.

Em apoio às atividades propostas no projeto, foi realizada uma rodada de palestras, visando principalmente estimular o empreendedorismo e fortalecer o desenvolvimento de habilidades e conhecimentos nesta área no ambiente universitário. Essas palestras foram realizadas pelos especialistas indicados pelo CREFITO-4, cujos temas foram criteriosamente selecionados devido a sua relevância no cenário profissional.

As apresentações completas estão disponíveis no canal do **Laboratório de Urofisioterapia da UNIFAL-MG** no Youtube. Acesse: www.youtube.com/@grupourofisiounifal-m9691.

As ideias centrais de cada palestra serão apresentadas nos textos a seguir.

4.1 PRONTUÁRIO E LGPD

Por Flávia Massa

A LGPD, Lei 13709, está em vigor desde 2020 e afeta diversas áreas, inclusive a nossa. Ela nos faz repensar a forma como lidamos com os dados dos pacientes e a importância de garantir sua privacidade. A lei exige transparência na coleta de dados e dá ao titular o direito de decidir sobre seu uso. A LGPD define dois tipos principais de dados: pessoais e sensíveis. Os dados pessoais incluem informações básicas de identificação, como nome, endereço e CPF. Já os dados sensíveis requerem uma proteção ainda maior, pois envolvem informações como saúde, religião e orientação sexual. Como profissionais de saúde, é nossa responsabilidade proteger esses dados com o mesmo cuidado que dispensamos a outros tipos de informações. Contudo, devido à sensibilidade dos dados que lidamos, temos uma responsabilidade adicional de garantir a segurança deles! Desde que haja uma finalidade legítima para a coleta desses dados, é considerado aceitável fazê-lo.

É crucial entender alguns pontos, tais como onde estão armazenados esses dados? Quem está coletando essas informações e por quê? Precisamos ter essas respostas para garantir a transparência para nossos pacientes. Isso faz parte do tratamento de dados, que envolve todo o ciclo de vida, desde a coleta até o processamento, o armazenamento e a eventual transferência para terceiros. Devemos considerar se os dados são digitais ou físicos e se há uma tabela de temporalidade para o descarte, pois existem regras específicas para isso. A trajetória desses dados deve ser claramente descrita e compreendida.

Mas então, qual é o impacto real da LGPD para nós, fisioterapeutas? Precisamos aprimorar os processos internos de nossas clínicas, uma vez que, como profissionais de saúde, temos o compromisso do sigilo profissional. Devemos estar atentos à logística interna para garantir a proteção dos dados. No entanto, às vezes, membros de nossa equipe que não são da área da saúde, podem não estar habituados a alguns detalhes e inadvertidamente acessar os prontuários dos pacientes com informações sigilosas. Nestes casos, recomenda-se estabelecermos um termo de confidencialidade para assegurar que, caso tenham acesso a essas informações, estejam comprometidos com a confidencialidade!

Outro aspecto importante é a identificação do que realmente é relevante ser

coletado. Se já possuímos um prontuário, físico ou eletrônico, precisamos ajustar o modelo para incluir apenas as informações essenciais para nossa prática terapêutica. Com a promulgação da LGPD, surgiu a ANPD, que é a Autoridade Nacional de Proteção de Dados, este órgão regulamenta a proteção de dados e emite resoluções que esclarecem as normas e as sanções. No site da ANPD, é possível fazer denúncias caso alguém sinta que seus direitos foram violados. Portanto, é importante acessar o site para conhecer as resoluções.

É crucial destacar que a proteção dos dados de todos os envolvidos é fundamental. A adequação por conta da LGPD não se trata apenas da elaboração de um documento, mas sim de uma mudança de paradigma no serviço de saúde. Precisamos estar atentos a esse tema, pois sem conformidade com a LGPD, não há segurança para o crescimento do nosso negócio. Além disso, é essencial compreender a distinção entre sigilo profissional, segurança e privacidade.

- a) o sigilo profissional é intrínseco à nossa profissão, garantindo a confidencialidade dos dados coletados.
- b) a segurança envolve o armazenamento seguro dos dados, evitando vazamentos ou perdas.
- c) já a privacidade consiste em coletar apenas as informações estritamente necessárias, de forma respeitosa e limitando o acesso a quem realmente precisa delas.
- d) Apesar de não ser comum discutir leis no cotidiano da nossa profissão, é fundamental reconhecer sua importância, pois estamos sujeitos a essas normativas devido ao nosso exercício profissional, e temos a responsabilidade civil e ética de cumpri-las.

Sobre o profissional:

Flávia Massa é fisioterapeuta, membro de comissões e grupos de trabalho do COFFITO, e vice-presidente do CREFITO-4 em MiG.

4.2 USO E APLICAÇÃO CORRETA DOS RECURSOS TECNOLÓGICOS NA ASSISTÊNCIA AO PACIENTE

Por George Sabino

A tecnologia avançou significativamente, tornando-se uma parte natural de nossas vidas, fundamental para a melhoria do atendimento profissional. No entanto, o valor da tecnologia reside na capacidade do profissional em utilizá-la de maneira eficaz, não apenas nos dispositivos em si. Embora pesquisas sugiram que metade dos profissionais possam ser substituídos pela tecnologia em até 10 anos, isso pode não ser aplicável à profissão de fisioterapeuta, pois o impacto da tecnologia depende da maneira como é utilizada pela sociedade.

O uso da tecnologia deve ser feito com discernimento, especialmente na área da saúde, onde os custos são elevados e em constante aumento. É essencial avaliar cuidadosamente se os recursos tecnológicos contribuem significativamente para o bem-estar do paciente antes de sua aplicação. Além disso, a tecnologia deve ser empregada de forma a promover o cuidado adequado, não apenas aumentando o valor do atendimento, mas também proporcionando benefícios reais ao paciente.

É importante reconhecer que o uso adequado da tecnologia pode valorizar a prática profissional, mas seu uso inadequado corre o risco de comprometer a profissão, tornando os profissionais potencialmente substituíveis por máquinas. Portanto, é fundamental discutir e refletir sobre o tema, buscando garantir que a tecnologia seja empregada de maneira responsável e benéfica para todos os envolvidos.

Sobre o profissional:

George Schayer Sabino é fisioterapeuta da Propulsão e doutor em Ciências da Reabilitação. Atualmente, coordena o Núcleo de Desenvolvimento Docente das Ciências Médicas de Minas Gerais.

4.3 QUAIS OS CENÁRIOS TRIBUTÁRIOS NOS QUAIS O FISIOTERAPEUTA SE ENQUADRA: AUTÔNOMO X EMPRESA

Por Bernardo Chalfun

Comparando os diferentes caminhos tributários - ser autônomo, profissional liberal ou abrir uma pessoa jurídica - é importante entender que há uma dúvida comum permeando esse assunto, especialmente entre os fisioterapeutas, devido a uma cultura equivocada enraizada no país. Existe a crença de que ser autônomo sempre resulta em custos menores, porém isso é um mito. É importante reconhecer a importância do fisioterapeuta na sociedade e como tal, agir sempre com profissionalismo, o que inclui buscar a formalização de suas atividades.

A formalização traz consigo uma série de benefícios e representa o caminho correto a seguir! É essencial destacar os benefícios da formalização, especialmente em tempos de crise, como o período que vivenciamos durante a pandemia. Empresas e profissionais que seguem o caminho correto, emitindo nota fiscal e cumprindo suas obrigações tributárias, tendem a ter maior acesso ao crédito e a outros recursos financeiros. Além disso, contribuindo de maneira adequada para a seguridade social, garante-se proteção em situações de doença ou gravidez e este é outro fator relevante a ser considerado ao escolher o caminho tributário apropriado.

Muitos escolhem ser autônomos para evitar os custos de contratar um contador, porém, é sempre recomendável buscar a orientação desse profissional ao iniciar suas atividades, seja como autônomo ou empresa. Embora o autônomo não tenha a obrigação de manter um acompanhamento contínuo com o contador, para quem decide atuar como pessoa jurídica, abrindo uma empresa, é essencial ter um profissional responsável pela contabilidade. Para o autônomo, é necessário manter o Livro Caixa (carnê-leão), registrando todos os recibos emitidos aos pacientes, os valores recebidos e faturados, além de lançar as despesas dedutíveis. Além disso, é importante lembrar que a Declaração do Imposto de Renda Pessoa Física (DIRPF) deve ser realizada anualmente

A mudança na percepção sobre impostos também é um ponto fundamental a ser discutido! Os impostos não devem ser encarados como algo negativo, mas sim como um indicador de que o negócio está progredindo. É crucial enxergar os impostos como parte natural do processo de operação de um negócio.

Em conclusão, o propósito deste texto foi elucidar alguns pontos entre os

possíveis caminhos tributários, proporcionando aos profissionais e aos futuros fisioterapeutas a capacidade de tomar decisões mais embasadas. A mensagem primordial é a busca constante pelo caminho adequado e formal, sem receios em relação ao cumprimento das obrigações fiscais.

Sobre o profissional:

Bernardo Chalfun é fisioterapeuta formado pela UFMG, pós-graduado em Gestão de Negócios pelo IBMEC e mestre em Administração pela FEAD Minas. Com 12 anos de experiência como proprietário e gestor de academia, é também sócio da Resolutiva Fisioterapia, Fisiocconsult Soluções de Gestão em Fisioterapia, e Propulsão Palmilhas Biomecânicas. Além disso, atua como professor em diversas pós-graduações no Brasil, ministrando disciplinas relacionadas à Gestão e Marketing aplicados à saúde.

4.4 PREÇO X VALOR: COMO ESTABELECEER O PREÇO E AGREGAR VALORAOS ATENDIMENTOS?

Por Luiz Carlos Barbosa Júnior

O empreendedorismo, embora não seja formalmente ensinado nas faculdades, representa um excelente caminho para os fisioterapeutas. Empreender é mais do que possuir um negócio; é uma filosofia de vida que possibilita o crescimento contínuo do profissional e aumenta as oportunidades de impactar positivamente a vida das pessoas. Esse crescimento não deve ser visto como ganância. O prestígio e a referência na área atraem mais pessoas em busca de atendimento. Quanto maior o destaque na carreira, maior o impacto positivo na vida dos pacientes.

Existe um estigma entre os profissionais da saúde de que ganhar dinheiro é algo ruim e que se deve atender apenas por amor aos pacientes. No entanto, é importante mudar a mentalidade de "fisioterapia por amor" para "fisioterapia com amor". Falar sobre dinheiro e sobre impactar o mundo não diminui a paixão nem a humanidade no cuidado com os pacientes. O dinheiro é neutro; seu impacto depende de como ele é utilizado. Outro ponto importante é compreender que ter uma agenda lotada não significa necessariamente sucesso; pode ser um sinal de precificação inadequada, resultando em cansaço e falta de energia, por isso é fundamental destacar que uma remuneração adequada é essencial para investir em cursos, especializações e equipamentos modernos, melhorando a experiência do paciente e agregando valor ao serviço.

Agora vamos frisar alguns conceitos importantes: o preço é uma quantificação financeira, o que se recebe para gerar valor. Ferramentas como o Referencial Nacional de Procedimentos Fisioterapêuticos (RNPF), elaborado pelo COFFITO, ajudam fisioterapeutas a definir o valor de seus atendimentos. A precificação ideal deve ser feita com base em todos os custos fixos e variáveis, e não no achismo. Embora seja um processo complexo, é essencial para o sucesso. Por outro lado, o valor é o impacto duradouro na vida dos pacientes. O valor do trabalho é imensurável se reflete no impacto positivo gerado na vida das pessoas.

Valorizar a profissão e buscar constantemente o crescimento é uma decisão consciente e necessária para alcançar o sucesso e fazer a diferença e isso vai além

do dinheiro. Compreender o grande potencial de impactar o mundo é fundamental. Lembre-se: A valorização é uma decisão!

Sobre o profissional:

Luiz Carlos Barbosa Junior é fisioterapeuta desde 2008 e multiempreendedor na área desde 2009. Atualmente, dedica grande parte do seu tempo a assessorar colegas fisioterapeutas, ajudando-os a aumentar seus faturamentos sem comprometer a qualidade de vida.

4.5 O QUE É INOVAÇÃO E QUAL O SEU PAPEL NA ÁREA DA SAÚDE?

Por Ivan Ervilha

A inovação pode se manifestar como um produto, serviço, modelo de negócio ou estratégia que seja tanto novo quanto útil para os clientes e para a sociedade. E ao contrário do que muitos pensam, ela não está ligada apenas a grandes avanços tecnológicos; pode estar relacionada a processos simples, como melhorias no atendimento ao cliente ou a adição de funcionalidades a um produto já existente.

Segundo o Dr. Clayton Christensen, existem três tipos de inovação: eficiência, sustentação e transformadora.

Inovação em Eficiência:

Busca melhorar aspectos operacionais dos modelos de negócios atuais, aumentando a eficácia em termos de tempo e custo. Na área da saúde, isso pode significar serviços mais eficientes ou redução de custos operacionais.

Inovação Sustentada:

Envolve mudanças no modelo de negócio existente para fortalecê-lo, como a criação de novos produtos ou serviços, ou a expansão para novas regiões.

Inovação Transformadora:

Procura oportunidades fora do campo tradicional da empresa, podendo resultar em crescimento exponencial ou, se não bem-sucedida, em falhas. Lembre-se: falhar faz parte do processo empreendedor. Quanto mais rápido você falha, mais rápido aprende e cresce. Mas atenção ao tamanho da falha, pois ela pode levar à falência e afetar sua capacidade de recuperação.

O processo de inovação possui quatro fases principais:

- a) esclarecer: pesquisa e compreensão das necessidades do mercado e dos clientes.
- b) idealizar: geração de ideias criativas e inovadoras para resolver os problemas identificados.
- c) desenvolver: prototipagem e teste das soluções propostas para garantir sua viabilidade e eficácia.
- d) implementar: comunicação e adoção das soluções desenvolvidas, levando-as ao

mercado e aos clientes.

Finalmente, a inovação na área da saúde é essencial para entregar valor aos pacientes e à sociedade, embora seja um processo desafiador que exige colaboração, superação de resistências e investimento de tempo e recursos. Podemos dizer que é mais fácil falar sobre inovação do que praticá-la. A boa notícia é que a habilidade de inovar pode ser aprendida! Ser criativo, observador e sensível às necessidades do mercado são características essenciais. A inovação demanda um processo analítico e uma compreensão do mercado, mas com determinação e busca constante pela excelência, é possível se tornar um grande inovador.

Sobre o profissional:

Ivan Ervilha é fisioterapeuta e cofundador da USECORE. Atua como palestrante, abordando temas como gestão, inovação, privacidade e LGPD.

5. INOVAÇÃO NA FISIOTERAPIA

*Inovação é a habilidade de ver a mudança como uma oportunidade - não uma ameaça.
Steve Jobs*

Os fisioterapeutas passaram de profissionais exclusivamente clínicos para desempenharem um papel multifacetado, integrando o cuidado ao paciente e a gestão de seus negócios, equilibrando a excelência no atendimento com a administração eficiente. Essa mudança de paradigma exige que os profissionais vão além das habilidades terapêuticas tradicionais, combinando o conhecimento científico, a experiência clínica, as habilidades interpessoais e uma sólida compreensão de gestão.

Em uma área em constante evolução, como o ramo da saúde, é essencial estar atualizado tanto nas tendências da assistência interdisciplinar quanto nas tecnologias que estão surgindo. Algumas estratégias-chave para promover a inovação na fisioterapia:

- a) conhecimento interdisciplinar: a rotina do fisioterapeuta requer mais do que o domínio das técnicas específicas da profissão. é crucial que o fisioterapeuta tenha uma compreensão ampla dos aspectos clínicos, de gestão de saúde e da aplicação de tecnologias no atendimento.
- b) uso da tecnologia: a tecnologia tem um papel transformador no campo da fisioterapia. sua incorporação pode melhorar significativamente a avaliação, o tratamento e o monitoramento dos pacientes. o uso de dispositivos vestíveis e sensores de movimento, por exemplo, permitem a coleta de dados objetivos, proporcionando aos fisioterapeutas informações detalhadas que facilitam a personalização dos planos de tratamento. a gamificação no tratamento e na reabilitação dos pacientes, já é uma realidade em muitas clínicas. além disso, o uso de plataformas de telessaúde permite a realização de consultas remotas, ampliando o acesso aos serviços e oferecendo maior comodidade aos pacientes. manter-se atualizado com os avanços tecnológicos permite que os fisioterapeutas integrem essas ferramentas em suas práticas diárias, elevando a qualidade e a personalização dos cuidados.
- c) parcerias e colaborações: a inovação na fisioterapia se intensifica com o

intercâmbio de ideias e conhecimentos entre profissionais de diferentes áreas. essas colaborações podem resultar em soluções inovadoras, seja por meio de estudos conjuntos ou parcerias com empresas para o desenvolvimento de novos dispositivos e tecnologias. a troca interdisciplinar fomenta novas abordagens e técnicas que podem revolucionar o campo da fisioterapia.

d) educação continuada: a educação continuada permite a adaptação às mudanças nas necessidades dos pacientes e a incorporação de novas práticas e estratégias. a busca constante por conhecimento aprimora a capacidade dos profissionais de implementar inovações e oferecer um atendimento de alta qualidade.

e) abordagem centrada no paciente: essa abordagem envolve uma participação ativa dos pacientes no processo de tomada de decisão, a definição conjunta de metas e o ajuste dos tratamentos de acordo com as preferências e estilos de vida individuais. compreender os desafios e as aspirações dos pacientes permite aos fisioterapeutas desenvolver soluções inovadoras que maximizem os resultados e promovam maior satisfação.

f) incentive a criatividade e a experimentação: criar um ambiente que favoreça a criatividade e a experimentação é fundamental para a inovação. o compartilhamento de ideias e a resolução coletiva de problemas podem gerar soluções inovadoras, que resultem em melhorias significativas na qualidade do atendimento ao paciente.

Ao incorporar as melhores práticas para criar soluções inovadoras, os fisioterapeutas podem revolucionar sua prática e fornecer atendimento excepcional aos seus pacientes.

6. REFERÊNCIAS

1. CONSELHO REGIONAL DE FISIOTERAPIA E TERAPIA OCUPACIONAL DA 4ª REGIÃO (CREFITO-4). **Relatório CREFITO 4.0: Empreendedorismo, Gestão e Marketing. 2022.** [Acesso em: 16 ago. 2023].
2. COFFITO. **Especialidades reconhecidas pelo COFFITO.** Conselho Federal de Fisioterapia e Terapia Ocupacional [Internet]. Disponível em: https://www.coffito.gov.br/nsite/?page_id=2350. [Acesso em: 04 dez. 2023].
3. COFFITO. **Histórico.** Conselho Federal de Fisioterapia e Terapia Ocupacional [Internet]. Brasília: COFFITO. Disponível em: https://www.coffito.gov.br/nsite/?page_id=2341. [Acesso em: 16 set. 2024].
4. DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios.** 4. ed. rev. atual. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.
5. MEG Business. **The essential skills for the modern physical therapy entrepreneur.** 2024. Disponível em: <https://www.megbusiness.com/the-essential-skills-for-the-modern-physical-therapy-entrepreneur/>. Acesso em: 23 set. 2024.
6. MESITI, Aimee. **Best practices for creating innovative solutions in physical therapy.** 2024. Disponível em: <https://aimeemesiti.co/best-practices-for-creating-innovative-solutions-in-physical-therapy/>. Acesso em: 23 set. 2024.
7. SEBRAE. **Análise SWOT: como aplicar no planejamento da sua empresa.** Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/pr/artigos/analise-swot-como-aplicar-no-planejamento-da-sua-empresa,7fb0d31f6f10b510VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em: 24 set. 2024.
8. SEBRAE. **Business Model Canvas: como construir seu modelo de negócio.** Disponível em: <https://digital.sebraers.com.br/blog/estrategia/business-model-canvas-como-construir-seu-modelo-de-negocio/>. [Acesso em: 02 ago. 2023].
9. SEBRAE MINAS GERAIS. **Empreendedorismo.** Disponível em: <https://sebraemg.com.br/empreendedorismo/>. [Acesso em: 02 ago. 2023].
10. SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Empreendedorismo e inovação.** [S.l.]. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ac/artigos/empreendedorismo-e-inovacao,a680ce1f53b9d710VgnVCM100000d701210aRCRD#:~:text=O%20termo%20empreendedorismo%20se%20refere,que%20j%C3%A1%20exista%>

20no%20mer%20cado. [Acesso em: 02 ago. 2023].

11. MURARO, R.; LAZZARI, F.; EBERLE, L.; MILAN, G. S.; VERRUCK, F.

Avaliação do perfil empreendedor em meio acadêmico. Revista Gestão e Desenvolvimento, [S. l.], v. 15, n. 2, p. 136–156, 2018. [Acesso em: 15 jul. 2023].

Disponível em: <https://doi.org/10.25112/rgd.v15i2.1526>.

**APÊNDICE C - FICHA DE REGISTRO INDIVIDUAL DOS ATENDIMENTOS
REALIZADOS NA CLÍNICA ESCOLA DE FISIOTERAPIA DA UNIFAL-MG
DURANTE O LABORATÓRIO DE GESTÃO**

NOME DO PACIENTE: _____			
COMAPRECEU AO ATENDIMENTO: SIM NÃO			
Marque com um "X" o procedimento realizado na data do atendimento e considere o valor indicado na tabela abaixo:			
DESCRIÇÃO DO SERVIÇO	VALOR	CÓDIGO RNPF:	REFERENCIAL CV:
CONSULTA AMBULATORIAL	R\$ 109,50	13106901	150
ATENDIMENTO FISIOTERAPÊUTICO NAS DISFUNÇÕES DO SISTEMA GENITAL, REPRODUTOR E EXCRETOR (URINÁRIO E PROCTOLÓGICO)	R\$ 292,00	13106964	400
Assinatura do aluno: _____			
Assinatura professor/preceptor do estágio: _____			

APÊNDICE D - MODELO DO VOUCHER UTILIZADO DURANTE O LABORATÓRIO DE GESTÃO.

CARO (A), PACIENTE,

ESTE VOUCHER FAZ PARTE DO PROJETO DE PESQUISA "LABORATÓRIO DE GESTÃO" E REPRESENTA O PREÇO DE UMA CONSULTA/ATENDIMENTO FISIOTERAPÊUTICO NAS DISFUNÇÕES DO SISTEMA GENITAL, REPRODUTOR E EXCRETOR (URINÁRIO E PROCTOLÓGICO), REALIZADO EM UMA CLÍNICA/CONSULTÓRIO PARTICULAR, DE ACORDO COM O RNPF2023. O RNPF É UMA FERRAMENTA CRIADA PELO COFFITO PARA AUXILIAR O FISIOTERAPEUTA NA PRECIFICAÇÃO DOS SEUS SERVIÇOS, CONSIDERANDO OS VALORES ÉTICO-DEONTOLÓGICOS NECESSÁRIOS PARA GARANTIR A MÍNIMA QUALIDADE ASSISTENCIAL AOS PACIENTES.

O COFFITO ESTABELECE QUE OS VALORES PODEM VARIAR EM DIFERENTES SITUAÇÕES PARA GARANTIR ATENDIMENTO ADEQUADO AOS PACIENTES, LEVANDO EM CONSIDERAÇÃO HORÁRIOS, CIRCUNSTÂNCIAS E A FORMAÇÃO ESPECIALIZADA DO PROFISSIONAL CERTIFICADO.

CASO VOCÊ TENHA ALGUMA DUVIDA, POR FAVOR, ENTRE EM CONTATO CONOSCO. ESTAMOS À DISPOSIÇÃO PARA AJUDÁ-LO.

ATENCIOSAMENTE,
Equipe Laboratório de Gestão – Reabilitação - Contato: laboratoriodegestao.vuei@gmail.com



ESTE VOUCHER DEVERÁ SER ENTREGUE AO TERAPEUTA

CONSULTA AMBULATORIAL
Cód. RNPF: 13106901 - CV: 100
R\$109,50

ATENDIMENTO FISIOTERAPÊUTICO PARA DISFUNÇÕES DO APARELHO GENITAL, REPRODUTOR E EXCRETOR (URINÁRIO/PROCTOLÓGICO)
Cód. RNPF: 13106964 - CV: 400
R\$ 292,00

Distrito: Referencial Nacional de Procedimentos Fisiologia/Muscul - 10907 3373

O que é o CV?
Os valores de referência de remuneração dos procedimentos fisioterapêuticos estão expressos em reais, sendo de interpretação dos valores do Conselho de Valoração.

NÃO POSSUI VALOR PARA PAGAMENTO



**APÊNDICE E - ORIENTAÇÕES ENCAMINHADAS AOS ESTAGIÁRIOS
ATUANTES NO AMBULATÓRIO DE SAÚDE DA MULHER DA UNIFAL-MG
DURANTE A EXECUÇÃO DO LABORATÓRIO DE GESTÃO**



Caros alunos,

Durante o Estágio Obrigatório de Fisioterapia em Saúde da Mulher/Maternidade e Urologia, vocês participarão do projeto "*Laboratório de Gestão - VUEI*".

O objetivo é estimular o pensamento empreendedor, dando vantagem competitiva no mercado de trabalho. Vocês já pensaram sobre suas carreiras após a formatura? Abrir uma clínica ou um consultório? Qual a diferença entre os dois? Como abrir o próprio negócio e definir preços? O Laboratório de Gestão vai responder essas e outras perguntas, aproximando vocês da realidade profissional e preparando para os desafios futuros.

Contamos com a participação de todos! Se tiverem dúvidas, é só mandar um e-mail pra gente em laboratoriodegestao.vuei@gmail.com.



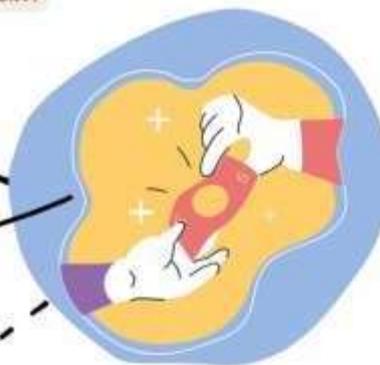
TÁ BOM... A IDEIA É ATÉ LEGAL,



MAS COMO ISSO VAI FUNCIONAR?



1º - Ao chegar no ambulatório o paciente receberá um voucher antes do início do atendimento. **Importante lembrar que este voucher não possui valor real. É uma simulação, ok?!**



2º - O voucher deverá ser entregue ao estagiário como "pagamento" pelo atendimento realizado. Lembre-se que se o paciente não comparece, não tem pagamento!



3º - O paciente deverá ser atendido normalmente, de acordo com a conduta prevista!



4º - Além de realizar os devidos registros no prontuário do paciente, você deverá preencher a ficha do atendimento e contabilizar os "recebimentos" do dia na planilha de controle.



TEREMOS PALESTRAS DE TEMAS RELEVANTES NAS ÁREAS DE EMPREENDEDORISMO, GESTÃO E INOVAÇÃO COM PROFISSIONAIS DE REFERÊNCIA EM SUAS ÁREAS DE ATUAÇÃO!



APÊNDICE F - RELATÓRIO DE ATIVIDADES

A admissão no Mestrado pelo Programa de Pós-Graduação em Ciências da Reabilitação da UNIFAL-MG, sob a orientação da Professora Doutora Simone Botelho Pereira, ocorreu em agosto de 2022 e finaliza em agosto de 2024. Neste período, além das atividades teórico práticas relacionadas ao projeto de mestrado, foram desenvolvidas atividades acadêmico científicas, as quais serão apresentadas abaixo e estão disponíveis no link do currículo Lattes da discente: <http://lattes.cnpq.br/2602381143200097> e no endereço do ID ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6739-3887>

Trabalhos apresentados em eventos científicos:

- IDENTIFICAÇÃO DO POTENCIAL EMPREENDEDOR DOS ACADÊMICOS DE FISIOTERAPIA DO NA CLÍNICA DE FISIOTERAPIA DA UNIFAL-MG. Apresentado de forma oral no V
- Congresso Sul Mineiro de Fisioterapia da UNIFAL-MG. IV Simpósio do PPGCR. IV Encontro de Egressos, realizado no período de 23 a 28 de setembro de 2023.
- LABORATÓRIO DE GESTÃO: PLANO DE NEGÓCIOS. Apresentado de forma oral no V Congresso Sul Mineiro de Fisioterapia da UNIFAL-MG. IV Simpósio do PPGCR. IV Encontro de Egressos, realizado no período de 23 a 28 de setembro de 2023.
- PROJETO VIVÊNCIA UNIVERSITÁRIA EM EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO (VUEI): CRIAÇÃO DO E-BOOK TRANSFORMAÇÃO. Apresentado de forma oral no V Congresso Sul Mineiro de Fisioterapia da UNIFAL-MG. IV Simpósio do PPGCR. IV Encontro de Egressos, realizado no período de 23 a 28 de setembro de 2023.
- PROPOSTA DE IMPLEMENTAÇÃO DE UM LABORATÓRIO DE GESTÃO NO AMBULATÓRIO DE SAÚDE DA MULHER - CLÍNICA DE FISIOTERAPIA DA UNIFAL- MG, Apresentado de forma oral no V Congresso Sul Mineiro de Fisioterapia da UNIFAL-MG. IV Simpósio do PPGCR. IV Encontro de Egressos, realizado no período de 23 a 28 de setembro de 2023.
- ROCHA A. K. L.; Matheus L.; Monteiro S.; Campos I.C.; Riccetto C.; Botelho S. BLADDER TRAINING TO IMPROVE SYMPTOMS OF OVERACTIVE BLADDER: SYSTEMATIC REVIEW.

- TREINAMENTO VESICAL NA MELHORA DOS SINTOMAS DE BEXIGA HIPERATIVA: UMA REVISÃO SISTEMÁTICA DE ESTUDOS RANDOMIZADOS CONTROLADOS apresentado na modalidade E-poster eletrônico no I Fórum Discente da Associação Brasileira de Pós-Graduação – Fisioterapia (ABRAPG-Ft) nos dias 19, 20 e 21 de maio de 2023 (formato on-line).

Publicado em livros, Anais de Congresso e eventos científicos:

- ROCHA A. K. L.; MATHEUS L.; MONTEIRO S.; CAMPOS I. C.; RICCETTO C.; BOTELHO S. BLADDER TRAINING TO IMPROVE SYMPTOMS OF OVERACTIVE BLADDER: SYSTEMATIC REVIEW.

Participação em eventos científicos, cursos e capacitações:

- Especialização em Disfunções do Assoalho Pélvico. UNIFAL-MG, 2024.
- XXII Congresso Mineiro de Urologia 2024/XII Jornada Mineira de Uro-Oncologia, 20 a 22 de junho de 2024.
- Participação na 2ª edição do Projeto Vivência Universitária em Empreendedorismo e Inovação (Vuei), da Secretaria de Desenvolvimento do Estado de Minas Gerais (Sede), como aluna voluntária do projeto, no período de fevereiro de 2023 a fevereiro de 2024.
- III Simpósio Regional ALAPP e I Simpósio Nacional UROGINAP, realizado nos dias 27 e 28 de outubro de 2023 em Belo Horizonte, Minas Gerais.
- Curso Avaliação dos Músculos do Assoalho Pélvico (MAP). Curso pré-congresso realizado em 27 de outubro de 2023 durante o III Simpósio Regional ALAPP e I Simpósio Nacional UROGINAP. Belo Horizonte, Minas Gerais.
- Curso de Tecnologia em Gestão Financeira - Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais (PUC Minas). Certificado emitido em 05 de julho de 2023.
- MINAS SUMMIT, Corporate Venture Summit: Edição Minas Evento de Inovação Tecnológica) no dia 30 de junho de 2023.
- Participação no Fórum Experiência do Paciente - Cequale. Realizado no dia 17 de junho de 2023.
- Evento I Fórum Discente da Associação Brasileira de Pós-Graduação – Fisioterapia (ABRAPG-Ft) nos dias 19, 20 e 21 de maio de 2023.
- XXI Congresso Mineiro de Urologia 2022/IX Jornada Mineira de Uro-Oncologia, 23 a 25 de junho de 2022.

APÊNDICE G – IMPACTOS E DESDOBRAMENTOS DA DISSERTAÇÃO

Trata-se de um relato de experiência do projeto VUEI, desenvolvido no campus Santa Clara da UNIFAL-MG entre os anos de 2022 e 2023. O projeto teve como objetivo fomentar comportamentos empreendedores e inovadores entre os alunos do curso de fisioterapia, bem como difundir as práticas entre a comunidade acadêmica. Linha de pesquisa: Processo de avaliação, prevenção e reabilitação nas disfunções musculoesqueléticas e do envelhecimento. Justificativa: Trata-se de um estudo realizado no Instituto Ciências da Motricidade do Programa de Pós-graduação em Ciências da Reabilitação UNIFAL MG, sob orientação da Profa. Dra. Simone Botelho Pereira.

A discente Ingrid Bárbara Campos dos Santos, participou como aluna voluntária do Projeto VUEI, no período de fevereiro de 2023 a fevereiro de 2022. O presente trabalho foi realizado com o apoio da Secretaria de Desenvolvimento Econômico de Minas Gerais (SEDE), Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior – Brasil (CAPES) – Código de financiamento 001, foi realizado na UNIFAL-MG (Apoio a Pós-graduação), com apoio da FAPEMIG (PPM 00471-18), gerando até o momento dois artigos científicos que serão submetidos à publicação em revistas da área, bem como um e-book que será publicado na Biblioteca da UNIFAL-MG. A convite da diretoria do Instituto de Ciências da Motricidade (ICM), foi concebida uma nova identidade visual para o Laboratório de UroFisioterapia.

O projeto foi elaborado como um piloto para que outros institutos da universidade, vinculados ao *campus* Santa Clara, pudessem adotar estratégias semelhantes em suas ações e se posicionar de forma inovadora nas redes sociais. Devido ao caráter inovador da pesquisa, a proposta foi apresentada à presidência do CREFITO-4, que mostrou grande interesse no projeto e apoiou sua execução desde o início. Além disso, o CREFITO-4 ofereceu seu site para a divulgação do e-book.

A parceria com o SEBRAE-MG da microrregião de Alfenas-MG, resultou em oficinas e palestras na UNIFAL-MG, destinadas tanto a alunos de fisioterapia quanto à comunidade universitária. O projeto também impulsionou discussões sobre a inclusão do ensino do empreendedorismo no currículo de fisioterapia da UNIFAL-MG, destacando a importância e relevância do tema.

DESCRIÇÃO DA PESQUISA

Esta dissertação trata-se de um relato de experiência sobre a participação no Projeto Vivência Universitária em Empreendedorismo e Inovação (VUEI). O projeto teve como objetivo proporcionar experiências teórico-práticas aos discentes do curso de fisioterapia da UNIFAL-MG, abordando temas relevantes à prática profissional no âmbito gerencial, destacando a importância da formação empreendedora ao ingressarem no mercado de trabalho. Em setembro de 2022, a proposta foi selecionada na 2ª rodada do Projeto VUEI, idealizado pela SEDE, e envolveu a criação de um Laboratório de Gestão com um simulador organizacional gerencial.

Durante o projeto, foram realizadas ainda ações para aprofundar a compreensão dos desafios do mercado de trabalho, fomentando o empreendedorismo na universidade e na comunidade acadêmica. A pesquisa revelou que a maioria dos discentes do curso é do sexo feminino e a amostra é composta em sua maioria por indivíduos com perfil empreendedor considerado "superior" ou "médio superior", com base nos resultados do questionário "*Avaliação do Perfil Empreendedor em Meio Acadêmico*". Além disso, em ambos os estudos embora a maioria não considere seu conhecimento em gestão, inovação e empreendedorismo "bom" ou "muito bom", todos reconhecem sua importância para o desempenho da prática profissional do fisioterapeuta. Iniciativas como o Laboratório de Gestão visam integrar esses conceitos na formação dos discentes, no entanto, não foram encontradas alterações significativas no perfil empreendedor dos alunos após a intervenção.

O estudo destaca ainda a necessidade de mais pesquisas envolvendo esta temática para uma formação mais abrangente dos futuros fisioterapeutas.

DESCRIÇÃO PARA LEIGOS

No estudo intitulado "Perfil Empreendedor dos Acadêmicos de Fisioterapia da UNIFAL-MG", investigou-se como os estudantes de Fisioterapia da Universidade Federal de Alfenas (UNIFAL-MG) se destacam em habilidades empreendedoras, além de suas características pessoais e experiências em gestão e empreendedorismo. A pesquisa, realizada entre fevereiro e abril de 2023, envolveu 41 alunos dos últimos períodos do curso, os quais responderam a um questionário específico sobre suas características empreendedoras. A maioria dos participantes tinha entre 21 e 29 anos, com média de 24 anos, e predominância do sexo feminino (75,6%). O perfil empreendedor dos alunos foi avaliado como "superior", especialmente em aspectos como determinação e necessidade de realização, embora a capacidade de assumir riscos tenha sido identificada como a área mais frágil.

No segundo estudo, denominado "Proposta de Implantação de Estratégias de Gestão de Negócio no Ambulatório de Saúde da Mulher da UNIFAL-MG", buscou-se preencher a lacuna entre a formação acadêmica e as demandas do mercado de trabalho em fisioterapia. Vinte e um estudantes foram distribuídos em três grupos de estágio e participaram de uma intervenção do Laboratório de Gestão, que incluiu palestras, oficinas e um simulador organizacional. Apesar do interesse dos alunos em gestão e inovação, muitos perceberam suas habilidades como limitadas. A intervenção não resultou em mudanças significativas no perfil empreendedor dos estudantes, e a maioria não demonstrou interesse em aprofundar conhecimentos em Fisioterapia em Saúde da Mulher. Concluiu-se que é necessário revisar e aprimorar estratégias educacionais para preparar melhor os futuros profissionais e incentivar áreas específicas da fisioterapia. Limitações do estudo, como o tamanho reduzido da amostra e a curta duração da atividade, sugerem a necessidade de pesquisas futuras mais abrangentes e de maior duração.

ANEXO A – Questionário: Avaliação do Perfil Empreendedor no Ambiente Acadêmico

1	Acredito que serei bem sucedido em qualquer atividade que me proponha a executar
2	Confio em minhas habilidades
3	Confio em minhas habilidades
4	Reconheço minhas fraquezas e forças
5	Faço as coisas que devem ser feitas sem que os outros tenham que me pedir
6	Mantenho minha maneira de pensar, mesmo quando outros discordam de forma enérgica
7	Não tenho medo de falhar
8	Procuo ver possibilidades nas situações ao invés de ver as coisas da maneira como elas realmente são
9	Fico de olho nas oportunidades que surgem para fazer coisas novas
10	Gosto de desafios e de novas oportunidades
11	Considero minhas possibilidades de sucesso ou fracasso antes de começar a agir
12	Acredito que empréstimos de dinheiro são apenas mais uma decisão de negócios
13	Tenho habilidade em resolver problemas em geral e apresentar soluções
14	Assumo riscos para alcançar meus objetivos
15	Tomo riscos calculados e analiso tudo antes de agir
16	Considero-me uma pessoa tolerante ás situações de estresse, incertezas e conflitos em meu dia-a-dia
17	Faço coisas que outras pessoas podem considerar arriscadas
18	Para obtenção das minhas metas, desenvolvo diferentes maneiras de superar obstáculos
19	Costumo procurar por novas maneiras de fazer as coisas
20	Aventuro-me a fazer coisas novas e diferentes das que fiz no passado
21	Disponho-me ao sacrifício para atingir minhas metas
22	Realizo minhas tarefas com disciplina e educação
23	Tenho o hábito de me esforçar para realizar todas as coisas que preciso fazer no meu dia-a-dia
24	Busco soluções que tragam benefícios a todas as pessoas envolvidas para alcançar os meus objetivos

25	Costumo influenciar pessoas com firmes convicções e opiniões a mudarem seu modo de pensar
26	Desenvolvo estratégias para influenciar os outros
27	Faço com que os outros me apoiem em minhas recomendações
28	Sei formar times e trabalhar em equipes
29	Identifico as pessoas capazes de me ajudar a atingir meus objetivos
30	Considero-me uma pessoa movida pela necessidade de crescer e atingir melhores metas e resultados
31	O desafio de ser bem-sucedido é tão importante quanto o de ganhar dinheiro
32	Sou persistente ao resolver problemas
33	Quando encontro uma grande dificuldade, permaneço até o fim
34	Quando estou fazendo um trabalho para outra pessoa, esforço-me de forma especial para que fique satisfeita com o trabalho
35	Considero cuidadosamente as vantagens e desvantagens de diferentes alternativas antes de realizar uma tarefa
36	Quando começo um projeto novo, colete todas as informações possíveis antes de dar prosseguimento a ele
37	Costumo pensar e planejar minhas ações
38	Gosto de pensar no meu futuro
39	Quando planejo um trabalho grande, divido-o em várias partes
40	Penso em todos os problemas que possam ocorrer e planejo as soluções, caso um deles apareça

Nº de Questões	DOMÍNIOS
7	AUTONOMIA E CONFIANÇA
3	BUSCA DE OPORTUNIDADES E VISÃO
7	CAPACIDADE DE ASSUMIR RISCOS MODERADOS
3	CAPACIDADE DE INOVAR
3	ENERGIA E COMPROMETIMENTO
6	LIDERANÇA E NECESSIDADE DE PODER
5	OBSTINAÇÃO E NECESSIDADE DE REALIZAÇÃO
6	PLANEJAMENTO SISTEMÁTICO

ANEXO B – Comprovante submissão dos artigos

De: Revista Brasileira de Educação <noreply.ojs2@scielo.org>
Date: dom., 15 de set. de 2024 às 13:16
Subject: rbe - Agradecimento pela submissão 290333
To: Profa. Simone Botelho <simone.botelho@unifal-mg.edu.br>

Prezado/a Profa. Simone Botelho,

Agradecemos a submissão do seu manuscrito "Desenho e avaliação de um recurso educacional para promover competências de gestão de negócios para estudantes de fisioterapia: um estudo observacional longitudinal" para a Revista Brasileira de Educação. Através da interface de administração do sistema, utilizado para a submissão, será possível acompanhar o progresso do documento dentro do processo editorial, basta logar no sistema localizado em:

URL do Manuscrito: <https://submission.scielo.br/index.php/rbedu/authorDashboard/submission/290333>

Login: s_botelho

Em caso de dúvidas, envie suas questões para este e-mail. Agradecemos mais uma vez considerar nossa revista como meio de transmitir ao público seu trabalho.

Cordialmente,

Simone Farias - rbe

rbe@anped.org.br

[CESF] Agradecimento pela submissão Externa Caixa de entrada 🖨 🔗

 **Editores Chefes** <revista@redeunida.org.br>
para mim, Elaine, Lívia, Anna ▾ quá, 18 de set., 19:31 ★ ↶ ⋮

Olá,

Simone Botelho submeteu o manuscrito, "PERFIL EMPREENDEDOR DOS ACADÊMICOS DE FISIOTERAPIA DA UNIFAL-MG" ESTUDO OBSERVACIONAL" ao periódico CADERNOS DE EDUCAÇÃO, SAÚDE E FISIOTERAPIA.

Se você tiver alguma dúvida, entre em contato conosco. Agradecemos por considerar este periódico para publicar o seu trabalho.

Editores Chefes
cesf.abenfisio@gmail.com CADERNOS DE EDUCAÇÃO, SAÚDE E FISIOTERAPIA Revista da Associação Brasileira de Ensino em Fisioterapia