

EMPSI – Empreendedorismo, startups e inovação

**EMPREENDEDORISMO EM SAÚDE: ESTUDO DE CASO DE UMA CLÍNICA
MÉDICA NO MUNICÍPIO DE MARANGUAPE/CE**

RESUMO

A desigualdade de renda na região Nordeste, assim como a crescente demanda por serviços de saúde ocasionada pelo aumento da expectativa de vida dos brasileiros, oferecem cada vez mais oportunidades de negócios na área da saúde, uma vez que o Sistema Único de Saúde (SUS) não consegue atender todos aqueles que precisam de algum tipo de assistência à saúde. Surgem, portanto os empreendimentos voltados à área de saúde com vistas a suprir as dificuldades. As clínicas médicas populares tornaram-se uma alternativa relevante para ajudar pessoas com dificuldades de acesso ao SUS e que não possuem planos de saúde. Desta forma, esse estudo possui como objetivo geral identificar os desafios enfrentados por um empreendimento no setor de saúde localizado no Município de Maranguape/CE, e com objetivos específicos de apresentar as principais características empreendedoras dos gestores da clínica; correlacionar as principais dificuldades enfrentadas no setor do empreendimento; e fazer um paralelo entre os desafios dos gestores e os desafios enfrentados pela empresa pesquisada. Tratou-se de um estudo qualitativo que utilizou uma entrevista estruturada aberta como técnica de coleta de dados. Através de seu resultado pode-se perceber, segundo os sócios, que muita coisa mudou no setor de saúde nos últimos anos, os desafios e as dificuldades são muitas, porém gratificantes. As novas regras que aumentaram o custo dos planos de saúde são alguns dos desafios enfrentados e a administração pública não deu grandes avanços nem melhorou os sistemas de saúde individuais.

Palavras-chave: Empreendedorismo, Setor de saúde, Clínicas de saúde.

ABSTRACT

Income inequality in the Northeast region, as well as the growing demand for health services caused by the increase in life expectancy of Brazilians, more and more business opportunities in the health area, since the Unified Health System (SUS) cannot meet all those who need some type of health care. Therefore, there are projects aimed at the area with a view to overcoming the difficulties. Popular medical clinics are a relevant alternative to help people with difficulties in accessing the SUS and who do not have health plans. Thus, this study has as its general objective to identify the challenges faced by an enterprise in the health sector located in the Municipality of Maranguape / CE, with specific objectives to present the main entrepreneurial characteristics of the clinic's managers; correlate the main difficulties faced in the enterprise sector; and draw a parallel between the managers' challenges and the challenges faced by the researched company. This is a qualitative study that uses an open structured interview as a data collection technique. Through its results it can be seen, according to the partners that a lot has changed in the health sector in recent years, as difficulties are many but gratifying. The new rules that increased the cost of health plans are some of the challenges faced and the public administration has not made great strides or improved individual health systems.

Keywords: Entrepreneurship, Health, Health clinics.

1. INTRODUÇÃO

O empreendedorismo é descrito como a capacidade de saber enxergar oportunidades, agregar valor e transformá-las em um negócio lucrativo, além disso é preciso disposição para idealizar, coordenar e realizar o projeto. Desta forma, empreender na área da saúde é uma atividade promissora para aqueles que desejam ajudar pessoas e ter um negócio rentável. Cultivar esse espírito gera transformações pessoais e atitudes que impactam no mercado e na sociedade, gerando uma forma de reconhecimento e identificação do consumidor com a empresa pelo trabalho desenvolvido.

As pessoas valorizam às questões relacionadas à saúde e bem-estar, isso se reflete no crescimento da procura por serviços voltados a cuidados pessoais, exercícios físicos, nutrição e tratamentos diferenciados. Diante desse cenário, é possível enxergar uma boa oportunidade de explorar atividades na área da saúde frente a esse *mindset*, moldando um empreendimento com um bom plano de negócio visando se destacar no mercado cuja competitividade é a palavra-chave.

Vislumbrando exatamente o setor em saúde, essa pesquisa foi realizada em uma clínica médica localizada no município de Maranguape, estado do Ceará; que iniciou suas atividades em dezembro de 2019 e atua com 16 especialidades médicas, um ponto de coleta de um laboratório renomado da capital, odontologia e ortodontia, além de uma franquia na parte de fisioterapia e pilates.

O presente estudo é justificado pela crescente demanda do mercado na área da saúde privada, principalmente nas regiões metropolitanas, onde carece da prestação desse tipo serviço. Pleito que vem chamando atenção não só dos investidores que estão apostando nessa área de atuação, como os próprios consumidores dessas regiões que procuram solucionar seus problemas com profissionais de qualidade, e com bom atendimento, sem precisar ter o custo do seu tempo e deslocamento até a capital do Estado para obter o serviço esperado.

Assim, o empreendimento necessita apresentar ao mercado um trabalho com foco na qualidade do serviço prestado desde o acolhimento do paciente, pelas especialidades médicas, até o pós-venda do serviço, mostrando diferenciação de mercado, agregando valor ao empreendimento. Conseguir montar um corpo médico de alto nível, mantendo preços competitivos ao setor que o empreendimento está inserido. Com isso, quebrar o paradigma de consumidores que possuem a concepção de que só obterão serviços de qualidade na capital do Estado.

Dessa forma, a problemática deste estudo baseou-se na seguinte pergunta: Quais os desafios enfrentados por um empreendimento do setor de saúde localizado no município de Maranguape-CE? Como objetivo geral destacou-se: Identificar os desafios enfrentados por um empreendimento no setor de saúde localizado no Município de Maranguape/CE. E como objetivos específicos: apresentar as principais características empreendedoras dos gestores da clínica; correlacionar as principais dificuldades enfrentadas no setor do empreendimento; delinear um paralelo entre os desafios dos gestores e os desafios enfrentados pela empresa pesquisada.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Empreendedorismo

Pesquisar sobre o tema em foco não é novidade na academia. Muitos são os artigos e publicações a respeito. Entretanto, segundo os autores Brito, Pereira e Linard (2013, p. 17) existem dúvidas quanto à origem do termo ao destacarem que: A origem do termo não é precisa, pois desde os primórdios da humanidade existem pessoas que se destacam, inovando suas atividades ou produtos. A essas práticas inovadoras dá-se o nome de empreendedorismo. E Dolabela (2016) expressa opinião semelhante ao destacar que o empreendedorismo não é um tema novo ou modismo: existe desde a primeira ação humana inovadora, com o objetivo de melhorar as relações do homem com os outros e com a natureza.

Quanto a sua hermenêutica, Patrício e Candido (2016), descrevem que o termo 'empreendedor' vem da palavra francesa '*Entrepreneur*' e pode ser entendido como 'empreiteiro', uma pessoa que assume risco e começa algo novo. O uso deste termo deu origem à palavra inglesa *Entrepreneurship*, ou seja, empreendedorismo, referindo-se a todos aqueles que tenham em si os hábitos, costumes, disciplina, e comportamentos do empreendedorismo.

Para Schaefer e Minello (2017, p. 517) "O empreendedorismo tem sido investigado e descrito não mais como uma forma de saber, mas sim como uma forma de ser". Dornelas (2016), ao explicar sobre o termo 'empreendedorismo' define-o como o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades. A perfeita implementação dessas oportunidades leva à criação de negócios de sucesso.

Opinião reforçada pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE (2019) define-se empreendedorismo como a capacidade de uma pessoa de identificar problemas e oportunidades, desenvolver soluções e investir recursos na criação de algo positivo para a sociedade.

2.1.2 Negócios promissores em 2020

Segundo dados obtidos no estudo do SEBRAE (2019, p. 6), quando tomadas as 30 maiores economias mundiais, em termos de expectativas de crescimento, se destacam os seguintes países: China (6,0% a.a.), Índia (5,8% a.a.) e Indonésia (5,1% a.a.). Assim, as três economias com maior taxa de crescimento em 2020 devem estar no leste asiático. Logo, as maiores chances de crescimento potencial para as exportações globais estão na direção daquela região.

Dentre os setores mais procurados para iniciar um negócio destacam-se: serviços pessoais, serviços prestados às empresas, serviços nas áreas de saúde, educação e transporte e atividades que atendem as necessidades básicas da população, em especial de alimentação e manutenção/reparação de moradia.

Observa-se que o dinamismo dessas atividades pode estar indicando uma tendência de mercado efetiva, em função de uma maior demanda da sociedade pelos bens e serviços produzidos por esses negócios. Como possíveis fatores que ajudam a explicar este movimento, estão: a recuperação da renda e/ou mudança no padrão de consumo, haja vista o número de pessoas que resolvem empreender após a saída de um emprego.

Entretanto, convém ressaltar que o estudo foi iniciado sem levar em consideração a pandemia mundial causada pelo coronavírus, COVID 19, que simplesmente fez ruir todas as projeções realizadas para o ano de 2020, trazendo impacto profundo para a sociedade brasileira, e, conseqüentemente, para a economia. Negócios fecharam, houve queda da circulação de renda e os padrões de consumo da população mudaram.

De acordo com Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE (2020), o número de desempregados no Brasil, entre índices oficiais e não oficiais, ultrapassou a casa de 20 milhões de pessoas. Cerca de 40% das pequenas e médias empresas pararam. Além disso, a produção industrial brasileira (PIM-PF) registrou em março de 2020 queda de 3,8% em relação ao mesmo mês de 2019. Na série com ajuste sazonal, a indústria recuou 9,1% na margem, acumulando, assim, retração de 1,7% nos três primeiros meses ano.

Não se pode negar que a pandemia de Covid-19 mudou os hábitos e comportamentos das pessoas em todo o mundo. De acordo com Rohit Bhargava, Curador de Tendências e fundador da *Non-Obvious Agency*, em seu depoimento no Portal SEBRAE (2020), em tempo de distanciamento social e relacionamentos mediados pela tecnologia, mais do que nunca foi preciso humanizar as ações. Um exemplo no empreendedorismo foram os negócios que passaram a oferecer serviços especiais aos idosos para protegê-los do coronavírus; Capacitações e cursos à distância que já eram uma realidade, mas aumentaram significativamente a oferta de conteúdo online oferecendo conhecimentos instantâneos.

Dados obtidos através da *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM, 2020) indicam que a vocação empreendedora do brasileiro nunca esteve tão em alta e, nos momentos de crise, torna-se ainda mais evidente. E, dentre os diversos negócios inovadores, ressalta-se que o setor de saúde foi um dos mais acionados, desde equipamentos, máquinas e aparelhos como produtos e roupas visando o bem-estar do indivíduo e proteção à saúde.

2.2 Empreendedorismo no setor de saúde

Durante muito tempo, há quem dissesse não ser viável colocar negócios na área de saúde, pois a formação dos profissionais da área foi sempre muito voltada para o aspecto assistencial, de tratamento e de pesquisa científica (CMTECNOLOGIA, 2020). De uns tempos para cá, principalmente depois do surgimento e do crescimento das mídias sociais, já parece impossível falar do setor sem mencionar fenômenos como o *boom* das *health techs*, as melhorias da telemedicina e um novo perfil de paciente ávido por facilidades. Todos dizem respeito a um contexto de desenvolvimentos hospitalares e profissionais dispostos a inovar.

Os empreendimentos em matéria de saúde, embora exista o estabelecimento do Sistema Nacional de Saúde, apesar das suas dificuldades estruturais, abriu espaço para as prestadoras de serviços de saúde no país, contribuindo para a economia, principalmente desenvolvendo o setor de empresas que fornecem equipamentos, de assistência técnica, materiais clínicos, consumíveis, entre outros (CARNEIRO, 2012). E dentro dessa seara engloba-se os hospitais, empresas farmacêuticas, centros tecnológicos e de investigação, incubadoras de empresas, parques tecnológicos, bancos, institutos tecnológicos, laboratórios, universidades, clínicas, entre outras empresas industriais, comerciais e de serviços.

Segundo Terrim, Melo e Jácomo (2015), a gestão da saúde envolve também os cursos de medicina, onde, no Brasil, há pouco interesse dos acadêmicos pelo tema, levando não somente à poucas inovações empreendedoras na área como até mesmo o mau gerenciamento de recursos públicos e privados, como em clínicas e hospitais.

Todavia, ao cogitar um empreendimento na área da saúde Morsch (2019) acrescenta que é necessário levar em conta além da análise de mercado as particularidades legislativas do país. No caso do Brasil, o setor possui uma alta regulamentação e fiscalização, além do Código de Ética e restrições até mesmo com o marketing médico.

2.2.1 Oportunidades de empreendedorismo em saúde e características dos empreendedores da saúde

O empreendedorismo no setor da saúde no Brasil não se trata apenas de quebrar barreiras comportamentais, mas também éticas e legais. O mercado de saúde no país engloba uma grande variedade de soluções, desde as mais básicas, como hospitais e clínicas, até combinações de saúde e bem-estar, com ênfase na melhoria da qualidade de vida das pessoas (GODOY, 2019).

A Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA), em cooperação com o Ministério da Saúde, regulamenta as exigências para produtos médicos que devem ser cumpridas desde a compra até o descarte. Já a atuação dos profissionais é regida por resoluções e documentos expedidos por seus conselhos, como o Conselho Federal de Medicina (CFM) e o Conselho Federal de Enfermagem (COFEN).

Para a Declaração Universal dos Direitos Humanos, saúde e cuidados médicos são elementos essenciais para uma vida digna. Para garantir esses serviços, os profissionais que atuam neste segmento estão sujeitos aos direitos e obrigações decorrentes dos códigos de ética pertinentes. Por exemplo, os médicos não podem participar de experimentos ou pesquisas com humanos para fins militares, políticos, étnicos ou eugênicos (ASSUNÇÃO; QUEIROZ; COSTA, 2017).

O manual de publicidade médica publicado pelo CFM é baseado em seu código de ética. Ambos os documentos afirmam que o marketing médico deve ser realizado apenas com fins educacionais, proibindo qualquer forma de sensação, autopromoção ou informações falsas, ou seja, os médicos não devem associar seus nomes à distribuição de produtos relacionados a medicamentos, publicidade enganosa ou a especialidades e tratamentos não qualificados. É proibida a utilização de fotos de pacientes, mesmo com seu consentimento. Apesar de gerar inovação, o empreendedorismo não consiste apenas em criar algo do zero.

Em respeito às características do empreendedor, Lopes et al (2017) destacam que é um profissional multifacetado além de ser uma pessoa que assume riscos em condições de incertezas, fornecedor de capital financeiro, líder industrial, gestor ou executivo, dono de empresa, contratante, árbitro no mercado, entre outros. Nesse contexto, o perfil de um empreendedor pode partir de várias atividades como sociologia, administração, economia e outras. Opinião corroborada por Dornelas (2016) quando acrescenta que um empreendedor deve manter um alto nível de tolerância à incerteza, criando um método próprio de aprendizagem, tecendo relações moderadas de modo a alcançar seus objetivos.

Em se tratando dos empreendedores da área de saúde, Dr. Mauro Figueiredo, médico que está à frente do laboratório Fleury e do Grupo Bradesco Seguros e Bradesco Saúde, destaca o seguinte: é necessário que ele seja, acima de tudo, inovador; ser comprometido com sua própria causa; Ser correto na tomada de decisões; Explorar oportunidades; Ser visionário, determinado, dedicado e dinâmico; Ser organizado, otimista e motivado; Possuir espírito de liderança; Ser bem relacionado e ter facilidade para se conectar com pessoas (networking); assumir riscos; estabelecer metas (CMTECNOLOGIA, 2020, s.p.). Além disso, o empreendedor precisa saber a importância do dinheiro. E isso se aplica tanto para economizar quanto para investir e testar, sempre buscando melhorias.

2.2.3 Clínicas Médicas Populares

As clínicas populares surgiram atendendo a um nicho de mercado que luta para acessar a rede pública e não tem recursos para usar uma rede privada. O

Conselho Federal de Medicina (2017, s.p.) define as clínicas médicas, inclusive as populares, como "sociedades médicas [...] que realizam consultas médicas, exames ou intervenções médicas e cirúrgicas em curto prazo, seja em particular ou com base em contratos privados".

O surgimento de clínicas médicas populares está relacionado à demanda por serviços de saúde não atendidos pela rede pública e contribui para a demanda reprimida por esse tipo de atendimento (GODOY, 2019).

Além disso, o atendimento e a prestação de serviços de saúde nessa área é um dos problemas atuais, principalmente devido ao envelhecimento da população (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2014). A relação entre baixo investimento, alta lucratividade, demanda crescente e o uso de dispositivos médicos de baixo custo permite a expansão de clínicas médicas populares no país (GODOY, 2019).

Ainda de acordo com as palavras do supracitado autor, as despesas médicas cobradas pela clínica, distantes dos preços dos serviços, têm levado a esse tipo de atividade ser rotulada como "preços populares".

2.2.4 Desafios do empreendedorismo na área da saúde

Dependendo da empresa ou da inovação, barreiras éticas e legais podem dificultar ou mesmo limitar o desempenho de algumas empresas. Para fugir da ilegalidade e da má reputação, é recomendável a acompanhar os órgãos reguladores e o compromisso ético dos profissionais. Os principais desafios estão relacionados às missões intrinsecamente ligadas a serviços, prestação de contas e regulação. Devido à natureza dos serviços prestados, pode ser difícil considerar as consultas, exames e tratamentos médicos uma atividade empresarial.

Porém, com exceção das unidades do SUS, as demais dessa área são privadas. Significa que devem não apenas cobrir as despesas, mas também gerar o retorno financeiro necessário para apoiar os associados, pagar os funcionários e reembolsar os investidores. Um gerente que ignora isso pode se perder no meio do caminho, negligenciar seus cuidados financeiros e afetar seriamente a continuidade de seus negócios. Embora se trate de negócios, os centros de saúde se preocupam com uma área extremamente sensível para seus clientes (ASSUNÇÃO; QUEIROZ; COSTA, 2017).

Os procedimentos devem ser realizados com o máximo cuidado e dedicação, pois afetam a saúde do paciente. Daí a importância de abraçar a causa e lutar por um atendimento mais humanizado que leve em conta os efeitos do aconselhamento e do tratamento nas diferentes áreas das pessoas. Vencer esse desafio exige treinamento técnico, orientação e compromisso com o atendimento ao paciente. A Agência Nacional de Vigilância Sanitária – Anvisa, o Conselho Federal de Medicina – CFM e o Ministério do Trabalho estão entre os reguladores do setor.

Para Assunção; Queiroz e Costa (2017) o empreendedorismo na área da saúde também traz grande satisfação pessoal e profissional aos envolvidos, uma vez que seu trabalho muitas vezes afeta a vida do paciente. Influência da prevenção, diagnóstico precoce e tratamento adequado de doenças na qualidade de vida. Por exemplo, os fabricantes do braço mecânico sensível dão maior autonomia e aumentam a confiança de quem já sofreu a perda de um membro.

As oportunidades estão nas áreas de diagnóstico, tratamento, equipamentos médicos e saúde digital, que utilizam as tecnologias de informação e comunicação (TIC) para fins terapêuticos, de pesquisa, treinamento ou vigilância. O modelo de negócio, atendimento e flexibilidade são alguns dos pontos onde inovações podem

ser feitas em uma clínica médica. Esses tipos de instalações podem oferecer consultas, testes e tratamentos, mesmo que pequenos procedimentos sejam necessários. Instalações menores dedicadas a uma única especialidade médica podem ser uma boa opção para os recém-chegados (SCHMIDT et al. 2009).

Novas tecnologias como softwares clínicos e clínicos e telemedicina são opções para otimizar as atividades operacionais de rotina e produzir relatórios médicos, aumentando a boa vontade e garantindo a satisfação do paciente. O campo dos dispositivos médicos é um dos mais promissores graças ao avanço da tecnologia. Recentemente, tem havido uma demanda crescente por dispositivos digitais, como os usados para exames de imagem.

Referido setor encontra-se mais focado em fornecer soluções sem fio e sem fio para conexão a um computador via Bluetooth. Usando o exemplo dos maiores representantes da inovação - as startups - vemos que a tecnologia é necessária para ter sucesso no empreendedorismo. Isso ocorre porque ele automatiza tarefas de rotina, aumenta a velocidade e reduz o risco de erro humano típico de tarefas repetitivas (PATRÍCIO e CÂNDIDO, 2016). O processo é simples e acessível a qualquer instalação com dispositivos digitais. Basta treinar radiologistas e técnicos de enfermagem para realizar os exames e compartilhar os resultados por meio de uma plataforma de telemedicina.

Assim, percebe-se que a necessidade de se diferenciar em um mercado competitivo é evidente e a tecnologia é uma das grandes aliadas nesse cenário. Graças à telemedicina, as unidades de saúde no Brasil podem melhorar a notificação remota e, assim, economizar na contratação de especialistas.

3. METODOLOGIA DA PESQUISA

A clínica de Especialidades Dr. Northon Bessa Ltda. é uma nova entrante no mercado de saúde no município de Maranguape, fundada em dezembro de 2019, e que hoje atende em média 400 pessoas mensalmente, e mesmo com as dificuldades da pandemia a empresa vem ganhando relevância significativa no mercado inserido nesse primeiro ano de atividades.

A empresa familiar é constituída por 5 sócios que atuam na área da saúde: um médico, uma fisioterapeuta, uma ortodontista, um cirurgião dentista e um administrador. Assim surgiu a ideia da criação de um complexo de saúde onde fosse ofertado ao público serviços na área da saúde, com qualidade e preço acessível.

A estratégia de pesquisa foi qualitativa, que segundo Gil (2018) tem como foco, entender o comportamento, em vez de mensurá-lo. Por isso, esse método de pesquisa não apresenta resultados em números exatos, e sua coleta de dados consiste em várias maneiras, como por meio de entrevistas qualitativas, e grupos de discussão, com intuito de observar e analisar comportamentos.

A tipologia foi bibliográfica e estudo de caso, na qual Santos (2016) assegura que a pesquisa bibliográfica é feita com base em documentos já elaborados, tais como livros, dicionários, enciclopédias, periódicos, jornais, revistas, artigos científicos, resenha e ensaios críticos, e o estudo de caso é apropriado à fase exploratória, pois normalmente refere-se a situações empíricas que investigam um fenômeno dentro de um contexto real e contemporâneo (YIN, 2016).

Quanto aos fins a pesquisa teve características exploratórias, pela busca da familiarização com os conflitos na organização, e envolvimento bibliográfico relacionado aos dados extraídos das pessoas que possuem a vivência do ambiente no qual estão inseridos. Além da tipologia de pesquisa descritiva, tendo em vista a busca pela relação entre as variáveis que foram apresentadas.

O instrumento para coletar dos dados dos sujeitos foi a entrevista estruturada, com 14 perguntas, no mês de abril de 2021, aos cinco gestores, buscando identificar desde o surgimento da ideia de negócio, o tipo de empreendedor que eles se identificam, os principais gargalos, pontos positivos, ameaças, oportunidades e barreiras na execução do empreendimento.

4. ANÁLISE DOS RESULTADOS

As análises dos dados expostos são em conformidade com o conteúdo do instrumento de pesquisa, com vistas a atingir o objetivo geral mencionado anteriormente. Os sujeitos da pesquisa entrevistados foram os 05 (cinco) sócios e gestores que compõem a clínica, cada um em suas determinadas funções.

Desta forma, as questões de números 01 a 05 foram elaboradas com o intuito de esclarecer dados pessoais dos entrevistados: como gênero, idade, escolaridade, formação acadêmica e composição no empreendimento, conforme a Tabela 1.

Tabela 1 - Dados dos sujeitos da pesquisa

ENTREVISTADOS				
A	B	C	D	E
GÊNERO				
Masculino	Masculino	Feminino	Feminino	Masculino
IDADE				
31 anos	26 anos	31 anos	41 anos	38 anos
ESCOLARIDADE				
Superior completo	Superior em andamento	Superior completo	Superior completo	Superior completo
FORMAÇÃO				
Medicina	Administração	Fisioterapia	Odontologista	Ortodontista
COMPOSIÇÃO NO EMPREENDIMENTO				
43% - Consultórios Médicos	21% - Gerente do empreendimento.	21% - Fisioterapia e Pilates	7,5% - Odontologia	7,5% - Odontologia

Fonte: Dados da pesquisa (2021)

Os dados expostos nos Quadros de número 1 a 9 dizem respeito as questões do instrumento de pesquisa que correspondem aos objetivos específicos. Apresentam as respostas relacionadas quanto ao perfil empreendedor; características empreendedoras; ideia do negócio; maiores ameaças na implantação e as ameaças atuais; processo de implantação; oportunidades surgidas; desafios enfrentados na implantação e os atuais desafios.

Quadro 1- Perfil empreendedor

O (a) senhor (a) se considera empreendedor (a)	
Sócio A	“Sim, sempre tive em mente o sonho de possuir o próprio negócio, e hoje além da clínica, busco outras oportunidades de investimentos voltados para a minha área de atuação”.
Sócio B	“Sim, pelo fato de estar sempre buscando identificar oportunidades de investimento, planejando, coordenando e colocando em prática o que foi planejado seja para desenvolver projetos pessoais ou profissionais. Além disso, pedi demissão do trabalho para dedicar 100% da minha disponibilidade ao funcionamento da clínica”.
Sócio C	“Sim, porque diante da oportunidade após 06 anos sendo funcionária de uma empresa renomada, assumi a responsabilidade de sair da zona de conforto, e da estabilidade financeira para ter o próprio negócio, por acreditar na minha capacidade técnica e de direção de uma empresa.”

Sócio D	“Sim, minha profissão tem carácter autônomo desde a faculdade somos treinados a planejar o consultório como negócio e os pacientes como clientes. Por isso a busca por desafios, crescimento e independência são constantes.”
Sócio E	“Sim, além do consultório próprio atuo em outras clínicas odontológicas, e invisto na bolsa”.

Fonte: Dados da pesquisa (2021)

Quanto identificar se os gestores se consideram empreendedores, os entrevistados responderam sim, entretanto os entrevistados B e C demonstraram características mais fortes, ao renunciarem as atividades laborais que exerciam para atuar no próprio negócio, assumindo os riscos e concebendo um sonho. Diante das respostas obtidas, cita-se Lopes et al (2017) onde afirmam que o perfil de uma pessoa empreendedora pode ser definido, como o indivíduo que demonstra características como: decisão, liderança industrial, pessoa que assume riscos em condições de incerteza, inovador, entre outros.

A pergunta a seguir, apresentada no quadro 2, diz respeito as características empreendedoras nas quais os entrevistados mais se identificam. Para tal, tomou-se como base as características do perfil empreendedor destacadas pelo SEBRAE (2018) ao citar que algumas são decisivas para quem pretende se aventurar pelo mundo dos negócios, ou seja: assumir riscos, aproveitar as oportunidades, ter conhecimento do campo empresarial, ter organização, possuir postura empreendedora e independência pessoal.

Quadro 2- Características empreendedoras

Características empreendedoras que mais se identificam.	
Sócio A	“Competência em assumir riscos, por ter sempre o cuidado de não está dando um passo maior do que a perna. Aproveitar as oportunidades que surgem no mercado, e ter organização para gerir o tempo e os investimentos”.
Sócio B	“Competência em assumir riscos, por estar sempre buscando ser o máximo calculista em todas as ações para que nada fuja do planejado. Estar sempre buscando aproveitar as oportunidades que surgem. E principalmente ter organização para poder coordenar e executar todos os meus projetos ao mesmo tempo.”
Sócio C	“Competência em assumir riscos porque a zona de conforto é prejudicial. Aproveitar as oportunidades, pois é com elas que podemos fazer o negócio crescer, e organização porque um serviço organizado demonstra qualidade.”
Sócio D	“Competência em assumir riscos, pois gosto de linhas de investimento com planejamento, projetos são sempre arriscados. Aproveitar as oportunidades por gostar de ver chances de engajamento em diversidades de negócio e nichos. Organização para que se possam prever custos.”
Sócio E	“Competência em assumir riscos, por ter um perfil bastante conservador. Organização por ser uma característica que é necessária para o bom funcionamento de qualquer coisa, e independência pessoal”.

Fonte: Dados da pesquisa (2021)

Observou-se que todos afirmaram ter competência em assumir riscos, aproveitar as oportunidades e ter organização. O que demonstra que possuem perfil mais conservador, que segundo Patrício e Candido (2016) estão mais presentes e mais se destacam para o ambiente organizacional, a saber: necessidade de realização pessoal e profissional, necessidade de explorar e aplicar sua criatividade, autoconfiança, dedicação, busca de conhecimento, iniciativa, independência, responsabilidade, organização, competência e coragem de assumir riscos.

Quadro 3 - Ideia do negócio

Surgimento da sua ideia do negócio.
--

Sócio A	“Surgiu de um sonho de um dia ter condições de possuir uma clínica médica, e poder exercer a minha profissão na cidade em que nasci e fui criado.”
Sócio B	“Pela carência de serviços de qualidade no segmento da saúde no município, enxergou-se a oportunidade de investir nessa área, surgindo a ideia de abrir de uma clínica de fisioterapia em sociedade com minha irmã, onde se ampliou para a abertura de um complexo de saúde junto com os consultórios médicos e odontológicos, em que na fase de maturação do projeto recebi o convite para gerenciar o complexo pelo fato de atuar na área da administração, enquanto os demais são da área da saúde. Assim, pedi demissão do emprego para me dedicar totalmente ao funcionamento da clínica.”
Sócio C	“Surgiu da necessidade de ter o próprio negócio após 06 anos de formação acadêmica.”
Sócio D	“A partir do convite de um sócio para complementar os serviços prestados pela clínica.”
Sócio E	“Surgiu da necessidade de ter uma clínica odontológica própria, onde pudesse atuar em um negócio que seja de fato meu, que me traga segurança para poder trabalhar da maneira que achar correto e coerente.”

Fonte: Dados da pesquisa (2021)

Identifica-se, de acordo com a resposta do entrevistado A, sócio majoritário, que afirmou enxergar o empreendimento não somente com fins lucrativos, mas como uma conquista pessoal, na qual mesmo não se identificando tanto com a parte administrativa que um negócio demanda, sempre teve o desejo de iniciar o próprio negócio. Desta forma, cita-se Dornelas (2018), ao afirmar que não existe um perfil considerado padrão de empreendedor, existem diversidades de tipos de empreendedores, que podem ser denominados como nato, que aprende, serial, corporativo e social.

Quadro 4- Processo de implantação

Processo de implantação da ideia	
Sócio A	“Para tornar o sonho realidade, sabia que não tinha condições de atender sozinho na clínica, então procurei colegas médicos, apresentei o projeto, e os convidei a fazer parte do corpo clínico para que fosse fechado um ciclo de atendimentos para que o paciente pudesse resolver todos os seus problemas sem ter que sair da clínica. Além disso, convidei outros profissionais que tinham o mesmo desejo de possuir o próprio negócio a compormos juntos um complexo de saúde no nosso município.”
Sócio B	“Após 01 ano de maturação da ideia decidimos aderir a uma franquia renomada na área da fisioterapia, para que tivéssemos maior visibilidade, além de nos proporcionar um maior suporte tanto na implantação quanto no desenvolvimento do negócio.”
Sócio C	“Após um estudo de possibilidades, aderimos a uma franquia com respaldo científico e que é referência na área da fisioterapia. Após isso foi à busca pelo local ideal para a implantação do negócio.”
Sócio D	“A implantação do setor odontológico foi feita por etapas, inicialmente a física estrutural, seguida do RH e captação de clientes.”
Sócio E	“A ideia de possuir um consultório próprio já existia, e amadureceu com o convite para compormos juntos um complexo de saúde, com um maior porte, uma melhor estrutura, onde se possa ofertar mais conforto aos nossos pacientes.”

Fonte: Dados da pesquisa (2021)

Constata-se que os empreendedores resolveram juntar seus projetos individuais, ou seja, suas ideias, início de todo processo empreendedor, a partir do convite do sócio A, compartilhando uma área em comum de recepção para formar um complexo de saúde. Nesse contexto, acrescentam-se os autores Lopes et al (2017) ao descreverem que o empreendedorismo pode ser entendido como a descoberta de oportunidades lucrativas e a tomada de decisão em estudá-las, ter visão em uma oportunidade onde os outros percebem somente as contradições, caos e confusão.

Entretanto, conforme citado pelos sócios, a área médica é a única que exige uma maior complexidade na sua composição, tendo em vista que o proprietário sozinho não consegue compor o seu corpo clínico, diferente da fisioterapia e da

odontologia, onde os proprietários compõem exclusivamente a mão de obra do seu negócio. O responsável pela parte médica relatou que antes da implantação do projeto, já estava no processo de formação do corpo clínico, para que os clientes pudessem resolver todos os seus problemas sem precisar se deslocar até outro lugar.

Quadro 5- Maiores ameaças para implementar a ideia

Maiores ameaças para implementar a ideia e como foram superadas	
Sócio A	“A burocracia para abertura de uma empresa na área e o acesso a crédito. Foram superados quando busquei um contador para me orientar a respeito de como proceder, e buscando crédito como pessoa física e não jurídica.”
Sócio B	“A questão financeira, por ser um projeto que necessitava de um alto investimento pelo porte do negócio. Foi superado, através do crédito no mercado como pessoa física, e que no início das atividades conseguimos crédito como pessoa jurídica para quitar o crédito adquirido no primeiro momento, ficando, a despesa assumida pela empresa.”
Sócio C	“A maior barreira no início foi encontrar o local ideal para nos instalarmos e o capital para o investimento inicial. Foram superadas essas barreiras com acesso a crédito bancário e com o surgimento da disponibilidade de um local que era do nosso interesse, porém estava locado para a prefeitura do município anteriormente.”
Sócio D	“A maior dificuldade é a captação de clientes, mostrar aos pacientes que somos diferenciados é uma luta constante de marketing.”
Sócio E	“O maior receio de abrir o meu consultório era de o negócio não conseguir se sustentar, e a dúvida se os rendimentos dos outros locais suficientes para suprir o início da operação. Quando surgiu o convite para compor a clínica com a parte da odontologia, compartilhando as áreas comuns com as demais empresas, enxerguei a oportunidade de colocar o meu projeto em prática com maior confiança pelo fato de ter os custos diluídos entre as empresas participantes.”

Fonte: Dados da pesquisa (2021)

Pode-se compreender, conforme a palavras dos entrevistados, que a questão financeira foi uma das maiores ameaças para que a ideia fosse colocada em prática, pelo fato apesar de ser uma área compartilhada por três empresas, o porte do projeto exigia um alto valor de investimento inicial de cada empresa, além da área comum dentro das suas respectivas porcentagens.

Diante das respostas obtidas, cita-se Dornelas (2018), ao explicar que o termo ‘empreendedorismo’ o define como o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades. As dificuldades podem ocorrer em vários níveis, desde mapeamento, segmentação, recursos financeiros, dentre outros. Entretanto, a perfeita implementação dessas oportunidades leva à criação de negócios de sucesso.

Quadro 6 - Ameaças enfrentadas

Maiores ameaças enfrentadas	
Sócio A	“A dificuldade de encontrar colegas médicos de alto nível técnico que possuam a mesma visão de negócio e crescimento, e que tenham disponibilidade para compor a nossa equipe, tendo em vista a rotina movimentada na capital.”
Sócio B	“Acredito que a pandemia seja a nossa maior ameaça. O momento afetou financeiramente a vida de todos, dessa forma os clientes só decidem aderir serviços de fisioterapia ou odontologia em casos de urgência, fazendo com que o fluxo de atendimento nessas áreas caísse. Os consultórios médicos estão funcionando em alta rotatividade pela necessidade das pessoas, fazendo com que a empresa se mantenha em constante curva crescente. Fazendo uma analogia em participação na clínica, são 43% correspondentes aos consultórios médicos funcionando na capacidade máxima, enquanto os outros 57% estão lutando para superar essa ameaça.”
Sócio C	“Driblar a dificuldade financeira devido ao serviço de vendas que não estava funcionando adequadamente.”

Sócio D	“A concorrência, a maior dificuldade passa pelo convencimento do paciente para que ele perceba o valor agregado. O baixo valor cobrado pela concorrência dificulta o processo de fazer com que o paciente tenha essa visão.”
Sócio E	“Conseguir estabelecer uma demanda constante para aumentar os turnos trabalhados no consultório próprio”.

Fonte: Dados da pesquisa (2021)

Observa-se, conforme o entrevistado B, que atua como gerente do complexo, é possível enxergar a realidade do negócio focando os dias atuais devido a pandemia, onde os setores de odontologia e fisioterapia estão tendo dificuldades em manter um bom volume de atendimentos, os consultórios médicos estão funcionando em capacidade máxima devido à alta demanda pelos serviços médicos.

Tal percepção assemelha-se ao estudo realizado pelo SEBRAE (2019), onde destaca que as atividades do setor de serviço foram mais exploradas que as demais áreas, e as relacionadas a saúde foram consideradas como promissoras. Entretanto, convêm citar Godoy (2019) quando descreve que as instituições de saúde no Brasil devem aderir a uma série de regras para permanecerem legais. Antes de abrir um consultório médico, clínica ou hospital, é necessário obter alvará de funcionamento do município, agentes de limpeza municipais, fiscalização sanitária e bombeiros.

Quadro 71- Oportunidades do negócio

Oportunidades do negócio surgidas	
Sócio A	“Através do relacionamento com todos os colegas médicos que foram convidados a atuar na clínica, conseguimos oferecer um bom serviço, onde os profissionais mantêm contato com nossos colaboradores prestando suporte aos pacientes. Além disso, temos maior abertura para trabalhar conteúdos relacionados ao marketing com os mesmos”.
Sócio B	“A grande carência que existe no município nos quesitos, poder de resolução técnica dos profissionais, e um atendimento personalizado, que gera valor ao serviço ofertado. Onde aliados a uma boa localização e estrutura física, podem construir grandes chances de dominarmos o mercado em que estamos inseridos.”
Sócio C	“Grande espaço no mercado inserido para ser referência em fisioterapia na cidade com serviços de qualidade e resultado satisfatório ao cliente.”
Sócio D	“Diversificar os serviços, principalmente voltados para a estética.”
Sócio E	“Ter margem para ofertar um serviço de qualidade e com preço acessível, por ser gestor e a própria mão de obra do negócio”.

Fonte: Dados da pesquisa (2021)

Conforme observado pelo entrevistado C, o seu projeto pessoal foi posto em prática pela oportunidade de iniciar as atividades naquele momento, haja vista a carência de serviços na área e no local onde o empreendimento encontra-se localizado. Desta forma, ter foco e ser visionário, são características encontradas nos empreendedores, conforme destaca Dornelas (2016), além correr riscos calculados, inovação, conhecimento do negócio, manter um alto nível de tolerância à incerteza, criando um método próprio de aprendizagem, tecendo relações moderadas de modo a alcançar seus objetivos, dentre outros. Ressalte-se, portanto, as palavras dos sócios, ao afirmarem que se não tivesse iniciado as atividades naquele momento, com certeza perderiam espaço para novos entrantes.

Quadro 8 - Desafios enfrentados

Desafios enfrentados como gestor do negócio	
Sócio A	“Encontrar colegas médicos que possuíssem a mesma visão de negócio e crescimento, e disponibilidade para compor a nossa equipe.”
Sócio B	“Absolver as particularidades exigidas pelos empreendimentos da área de saúde, por ter sempre atuado na área de indústria levou tempo até começar a desenvolver com eficiência as funções. Além da maturação adquirida no dia a dia, para me ajudar a estar

	em constante evolução dentro do negócio, pretendo ingressar em uma especialização na área de gestão hospitalar ao terminar a graduação.”
Sócio C	“Conseguir delegar funções sem precisar checar se estão sendo executadas da maneira correta. Gerir melhor o meu tempo para trabalhar o atendimento, administrativo, marketing, entre outros.”
Sócio D	“Marketing, captação de clientes, baixo valor cobrado pela concorrência, e comprovar o valor agregado ao cliente.”
Sócio E	“Conseguir conciliar os períodos de atendimentos em geral para conseguir trabalhar a parte do marketing e gestão do consultório”.

Fonte: Dados da pesquisa (2021)

Diante dos desafios citados foi possível identificar gargalos relacionados a área de marketing até a operacionalização do negócio, entretanto, o desafio citado pelo sócio A, ao alegar dificuldades no recrutamento do corpo clínico, pelo fato de buscar não somente uma determinada especialidade médica, mas um profissional de alto nível técnico com intuito de ofertar um serviço de qualidade com preço acessível, porém, dificilmente esses profissionais possuem turnos disponíveis para realizar atendimentos na clínica, desta forma percebe-se a necessidade de negociação para que o profissional entenda o projeto da clínica e compre a ideia.

Corroborando destaca-se Schmidt et al. (2009) ao descreverem que ao combinar diferentes tipos de riscos – de saúde, químicos, físicos, biológicos, ergonômicos – o campo da saúde está sempre à vista dos auditores públicos. Os gerentes devem prestar atenção às atualizações do setor, ao treinamento de funcionários e à manutenção dos documentos necessários na unidade de saúde.

Quadro 9- Desafios de empreendimento

Principais desafios do empreendimento	
Sócio A	“Conseguir manter o corpo clínico em pleno funcionamento, tendo em vista o alto volume de atendimentos dos médicos em fortaleza por conta do nível técnico que possuem”.
Sócio B	“Manter sempre nos princípios de todos os envolvidos na operação a importância de se preocupar com os detalhes, proporcionar ao público a visão do valor que a gente tem a oferecê-los. Além disso, se reinventar diante das dificuldades financeiras e buscar o pleno funcionamento de todas as empresas inseridas no complexo.”
Sócio C	“Pelo momento atual, a maior dor é a dificuldade financeira para manter o negócio. O contexto pandemia afeta financeiramente o cliente e a sua tomada de decisão em aderir o serviço de fisioterapia. Conseguir mostrar ao cliente o valor que tem a sua saúde, manter a qualidade do serviço ofertado na clínica, mostrar que cuidar da saúde é investimento e não gasto.”
Sócio D	“Maior desafio além da dificuldade financeira pelo momento, está relacionado à estrutura, pelo fato de a clínica não ter acessibilidade ao piso superior.”
Sócio E	“A clínica iniciou as atividades em um momento difícil, poucos meses antes da pandemia, acredito que seja a nossa maior dor atualmente, pelo fato de as pessoas estarem com receio de ir ao dentista por conta da covid-19, os pacientes só procuram o serviço odontológico em casos de urgência.”

Fonte: Dados da pesquisa (2021)

Conforme se observa, o maior desafio enfrentado pelo empreendimento é conseguir superar a dificuldade financeira, e buscar alternativas para ganhar cada vez mais espaço no mercado em que está inserido. Desta forma, aconselha-se que os sócios procurem informações em órgãos financiadores como o Banco Nacional de Desenvolvimento BNDES (2021) que dispõem de recursos providos que devem ser utilizados pelo cliente em finalidades específicas, tais como: investimentos para implantação, expansão, modernização e/ou recuperação de empreendimentos, infraestrutura, empresas e instituições públicas e privadas, incluindo estudos, projetos, obras civis, instalações, treinamento, entre outros.

Além do órgão citado, a Caixa Econômica Federal (CEF, 2021) disponibiliza recursos com taxas menores que podem alavancar o negócio, o microcrédito produtivo, considerado um empréstimo para micro e pequenos empreendedores, formais ou informais, com o intuito de ajudar a investir no seu negócio, seja para comprar uma máquina, equipamento, ferramentas, os materiais para sua atividade, as mercadorias, ou ainda reformar o equipamento ou o próprio empreendimento.

O SEBRAE (2021) também possui uma linha de crédito chamada de capital empreendedor, também conhecido como capital ou investimento de risco, é uma das formas de captar recursos para realizar os planos e projetos de longo prazo do negócio. Nessa forma de financiamento, um investidor – chamado de investidor de risco – aporta recursos no negócio em troca de participação societária, geralmente minoritária, de uma empresa de capital fechado.

5. CONCLUSÕES

Com o trabalho concluído foi possível identificar que os objetivos e questionamentos apresentados foram respondidos, porém o trabalho não é o suficiente para encerrar o assunto, tendo em vista que independente do empreendimento sempre existirão novos desafios a serem superados.

A proposta da entrevista, foi bem aceita pelos entrevistados, conforme observou-se nas respostas, possibilitando identificar e construir a análise dos gestores e mensurá-los de forma fidedigna. Observou-se que os gestores da clínica possuem um perfil conservador, porém do mesmo segmento de atuação, onde unidos conseguem ofertar uma estrutura de grande porte na qual dificilmente conseguiriam manter sozinhas, e ao mesmo tempo compartilham os riscos da implantação de um negócio nesse momento difícil.

Ao analisar as dificuldades enfrentadas pelos gestores e separando-as por áreas de atuação, percebeu-se que na odontologia e fisioterapia o momento é de se reinventar para voltar a manter um bom volume de atendimentos e superar a crise financeira e o momento vivido pela pandemia. Enquanto o grande gargalo na parte médica está relacionado a composição da equipe médica, na qual existe uma constante disputa pela disponibilidade do profissional entre a clínica e os hospitais em que eles atuam.

Desta forma, fazendo um paralelo entre o dia a dia do negócio e os desafios dos próprios gestores, torna-se evidente que o complexo necessita focar de maneira geral em ganhar visibilidade no município para que possa construir uma maior demanda espontânea, na qual agregaria valor tanto para o problema enfrentado pelos consultórios médicos quanto a situação financeira dos demais envolvidos.

Para tal situação, sugere-se que os sócios procurem verificar os programas de financiamento de órgão como o BNDES, a CEF, o SEBRAE, dentre outros órgãos que disponibilizam recursos com vistas a financiar a compra de equipamento, o próprio capital de giro e expansão.

Para estudos futuros, torna-se importante incluir na pesquisa uma análise do ambiente externo da clínica, para que seja possível entender e analisar a visão que o público possui em relação ao empreendimento além de mensurar as oportunidades e ameaças a serem trabalhadas.

REFERÊNCIAS

ASSUNÇÃO, A. G.; QUEIROZ, F. A.; COSTA, R. A. T. As variáveis necessidade e oportunidade e as suas influências na abertura de micro e pequenas empresas: um

estudo de campo no centro comercial de Macapá-Ap. **Saber Humano**, v. 7, n. 10, p. 126-143, jul./dez. 2017.

BRITO, A.; PEREIRA, P.; LINARD, A. **Empreendedorismo**. Academia, 2013. Disponível em: https://www.academia.edu/37484607/resumo_01_empreendedorismo. Acesso em: 04 de jan. 2021.

CARNEIRO, Victor Sá. **O empreendedorismo e a inovação na saúde, fatores potenciadores de novos projetos**. 2012. 173 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Economia e Gestão, Universidade Lusófona do Porto, Porto, 2012.

CFM (2017), Resolução CFM Nº 2.170. Disponível em: <https://www.editoraroncarati.com.br/v2/Diario-Oficial/Diario-Oficial/RESOLUCAO-CFM-N%C2%BA-2-170-DE-30-10-2017.html>. Acesso em: 08 de abril. 2021.

DOLABELA, F. **O ensino de empreendedorismo no Brasil: uma metodologia revolucionária**. 2016. Disponível em: http://www.projetoe.org.br/tv/prog10/html/saib_10.html, acesso em 25 de março de 2021.

DORNELAS, José. **Empreendedorismo: Transformando ideias em negócios**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2016.

_____. **Introdução ao Empreendedorismo: Desenvolvendo habilidades para fazer acontecer**. São Paulo. Empreende, 2018.

EMPREENDEDEDORISMO EM TEMPOS DE CRISE. Disponível em: <https://forbes.com.br/negocios/2020/07/empreendedorismo-na-pandemia-13-negocios-que-surgiram-durante-a-crise-de-covid-19/> Acesso em 11 de nov. de 2020.

EMPREENDEDEDORISMO EM SAÚDE. Disponível em: <https://cmtecnologia.com.br/blog/empreendedorismo-na-saude/> Acesso em 13 de nov. de 2020

FINANCIAMENTO AO EMPREENDEDOR. Disponível em <https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/guia/o-que-pode-ser-financiado>. Acesso em 01 de jun. de 2021

_____. Disponível em: <https://www.caixa.gov.br/empresa/credito-financiamento/microfinancas/Paginas/default.aspx>. Acesso em 01 de jun. de 2021

GEM - *Global Entrepreneurship Monitor*. **Empreendedorismo no Brasil – Relatório Executivo 2020**. Curitiba: IBQP, 2020. Disponível em < https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Relat%C3%B3rio%20Executivo%20BRASIL_web.pdf >. Acesso em: 26 mar. 2021.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 6ª ed. São Paulo: Atlas, 2018

GODOY, C. V. **As clínicas médicas populares privadas: uma alternativa para a crise da saúde? Os casos de Fortaleza (CE) e Belém (PA)**. *Contribuciones a Las Ciencias Sociales*, [s.i.], p.1-16, 2019.

HISRICH, R. D.; PETERS, M. P.; SHEPHERD, D. A. **Empreendedorismo**. Porto Alegre. Bookman, 2014.

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br> Acesso em mai. de 2021

LOPES, Rose Mary Almeida et al. **Ensino de empreendedorismo no Brasil:** panorama, tendências e melhores práticas. 1ª ed. Rio de Janeiro: Alta Books, 2017.

MORSCH, José Aldair. **Empreendedorismo na saúde:** dicas, oportunidades e desafios no Brasil. 2019. Disponível em: <https://telemedicinamorsch.com.br/blog/empreendedorismo-na-saude>. Acesso em: 26 out. 2020.

NEGÓCIOS INOVADORES 2020. Disponível em: https://www.whow.com.br/inovacao/as-principais-inovacoes-do-ano-segundo-a-times/?utm_campaign=news_whow_1112&utm_medium=email&utm_source=RD+Station. Acesso em 23 nov. 2020.

PATRÍCIO, S. P.; CANDIDO, C. R. **Empreendedorismo uma perspectiva multidisciplinar.** Rio de Janeiro: Gen. 2016.

REVISTA TIMES. Disponível em: <https://time.com/colletion/best-inventions-2020>. Acesso em 23 de nov. de 2020.

SANTOS, Dos Estevam Izequias. **Manual de métodos e técnicas de pesquisa científica.** 12ª ed. rev. e atual. Niterói, RJ: Impetus, 2016

SCHMIDT, S.; BOHNENBERGER, M. C. **Perfil Empreendedor e Desempenho Organizacional.** Revista de Administração Contemporânea: RAC, Curitiba, v. 13, n. 3, p.450-467, 2009.

SCHAEFER, Ricardo; MINELLO, Ítalo Fernando. **Mentalidade empreendedora:** o modo de pensar do indivíduo empreendedor. Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas, São Paulo, v. 6, n. 3, p. 495-524, 2017. Disponível em: <http://www.regepe.org.br/regepe/article/view/422/pdf>. Acesso em: 27 out. 2020.

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Mas afinal, o que é empreendedorismo?** 2019. Disponível em: <https://blog.sebrae-sc.com.br/o-que-e-empreendedorismo/#:~:text=Empreendedorismo%20%C3%A9%20a%20capacidade%20que,impacto%20no%20cotidiano%20das%20pessoas>. Acesso em: 26 out. 2020.

_____. **Negócios promissores em 2020.** Disponível em: https://respostas.sebrae.com.br/wp-content/uploads/2020/01/Os-Neg%C3%B3cios-Promissores-em-2020_v2-1.pdf Acesso em 11 de nov. de 2020.

_____. **Empreendedorismo no setor de saúde.** 2018. Disponível em: <https://sebraers.com.br/saude/oportunidades-de-empreender-no-setor-de-saude/> Acesso em 13 de nov. de 2020

_____. <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/capital-empreendedor-investimentos-que-podem-alavancar-seu-negocio,382be3796beaf410VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em 01 de jun. de 2021

TERRIM, Sara; MELO, Adler Araújo Ribeiro; JÁCOMO, Alfredo Luiz. **Empreendedorismo em saúde:** relato de um modelo de Empresa Júnior em Medicina. **Rev. Med**, São Paulo, v. 94, n. 2, p. 94-98, jun. 2015.

YIN, Robert K.; **Pesquisa qualitativa do início ao fim.** São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2016.