



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO AMAZONAS
ESCOLA DE ENFERMAGEM DE MANAUS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ENFERMAGEM NO
CONTEXTO AMAZÔNICO - MESTRADO PROFISSIONAL**



CARLO BALZEREIT

**ENFERMAGEM EM ESTOMATERAPIA NA SAÚDE DIGITAL À POPULAÇÃO
AMAZÔNICA DE ÁREAS RURAIS E REMOTAS: MODELO DE NEGÓCIO**

**MANAUS- AM
2024**

CARLO BALZEREIT

**ENFERMAGEM EM ESTOMATERAPIA NA SAÚDE DIGITAL À POPULAÇÃO
AMAZÔNICA DE ÁREAS RURAIS E REMOTAS: MODELO DE NEGÓCIO**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Enfermagem no Contexto Amazônico da Universidade Federal do Amazonas – UFAM, como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Mestre em Enfermagem.

Área de concentração: Prática Clínica avançada na Enfermagem Amazônica.

Linha de pesquisa: Cuidados de Enfermagem Aplicados aos Povos da Amazônia.

Orientadora: Profa. Dra. Nariani Souza Galvão

Coorientador: Dr. Willianson Alison Freitas da Silva

**MANAUS- AM
2024**

Ficha Catalográfica

Ficha catalográfica elaborada automaticamente de acordo com os dados fornecidos pelo(a) autor(a).

B198e Balzereit, Carlo
Enfermagem em estomaterapia na saúde digital à população amazônica de áreas rurais e remotas: modelo de negócio / Carlo Balzereit . 2024
112 f.: il. color; 31 cm.

Orientador: Nariani Souza Galvão
Coorientador: Willianson Alison Freitas da Silva
Dissertação (Mestrado em Enfermagem no Contexto Amazônico)
- Universidade Federal do Amazonas.

1. Empreendedorismo. 2. Estomaterapia. 3. Modelo de negócio.
4. Saúde digital. 5. População Amazônica. I. Galvão, Nariani Souza.
II. Universidade Federal do Amazonas III. Título

CARLO BALZEREIT

**ENFERMAGEM EM ESTOMATERAPIA NA SAÚDE DIGITAL À POPULAÇÃO
AMAZÔNICA DE ÁREAS RURAIS E REMOTAS: MODELO DE NEGÓCIO**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Enfermagem no Contexto Amazônico da Universidade Federal do Amazonas – UFAM, como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Mestre em Enfermagem.

Área de concentração: Prática clínica avançada na Enfermagem Amazônica.

Linha de pesquisa: Cuidados de Enfermagem Aplicados aos Povos da Amazônia.

Orientadora: Profa. Dra. Nariani Souza Galvão

Coorientador: Dr. Willianson Alison Freitas da Silva

Aprovado em: 29/10/2024

BANCA EXAMINADORA



Documento assinado eletronicamente por **Nariani Souza Galvão**, Professor do Magistério Superior, em 09/01/2025, às 15:30, conforme horário oficial de Manaus, com fundamento no art. 6º, § 1º, do [Decreto nº 8.539, de 8 de outubro de 2015](#).

Profª. Drª. Nariani Souza Galvão – EEM/UFAM
Orientadora



Documento assinado eletronicamente por **Thiago Moura de Araújo**, Usuário Externo, em 30/10/2024, às 10:41, conforme horário oficial de Manaus, com fundamento no art. 6º, § 1º, do [Decreto nº 8.539, de 8 de outubro de 2015](#).

Prof. Dr. Thiago Moura de Araújo – UNILAB
Membro Externo



Documento assinado eletronicamente por **Hadelândia Milon de Oliveira**, Professor do Magistério Superior, em 29/10/2024, às 16:48, conforme horário oficial de Manaus, com fundamento no art. 6º, § 1º, do [Decreto nº 8.539, de 8 de outubro de 2015](#).

Profª. Drª. Hadelândia Milon de Oliveira – EEM/UFAM
Membro Interno

DEDICATÓRIA

Aos meus amados pais Fátima Gonçalves da Silva e Domingos Ferreira do Carmo e Walter Karl Balzereit (In memoriam), pela dedicação, amor e ensinamentos de vida. E a minha amada esposa Verona de Araújo Balzereit e minha filha Helena Balzereit, pela inspiração e apoio em todos os momentos.

AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar, expresso minha mais profunda gratidão a Deus, cuja presença infalível tem iluminado meu caminho, permitindo a concretização de mais um sonho ao longo dessa vida;

Ao COFEN pela sua visão de empreender através do financiamento do Programa de pós - graduação do Mestrado profissional em enfermagem no contexto amazônico - PPGENF- MP UFAM;

À Universidade Federal do Amazonas através da Escola de Enfermagem de Manaus - sob a liderança do Dr. Esron Rocha e sua equipe, sou extremamente grato pela valiosa oportunidade de crescimento acadêmico e pessoal proporcionada por esta renomada instituição;

À minha orientadora, Dra. Nariani Souza Galvão, manifesto minha imensa admiração e respeito por sua orientação científica, seus ensinamentos inestimáveis e seu apoio contínuo;

Ao Dr. Williamson Alison Freitas Silva, meu coorientador, agradeço profundamente pela orientação científica;

À Dra. Rizioléia Marina Pinheiro Pina, coordenadora do mestrado profissional em enfermagem no contexto amazônico, expresso minha gratidão pela dedicação incansável e pela significativa contribuição ao meu processo de aprendizagem;

Aos professores do mestrado profissional em enfermagem, ofereço meus sinceros agradecimentos pelos valiosos ensinamentos e pela excelência demonstrada ao longo do curso;

Ao Hospital Adventista de Manaus, representado pelo Diretor Gedeon Basílio, e ao Núcleo de Ensino e Pesquisa sob a liderança do Dr. Luís Rocha e sua dedicada equipe, expresso meu profundo reconhecimento pelo apoio institucional e incentivo ao desenvolvimento deste estudo;

Aos queridos colegas de trabalho, Dr. Mateus João - Diretor Clínico e à Dra. Kérzia Lima - Gerente de enfermagem, sou grato por sua liderança inspiradora e pelo suporte contínuo;

Aos meus amigos e colegas de trabalho do serviço de estomaterapia do Hospital Adventista de Manaus: Márcio Vasconcelos, Luana Cunha e Natália Campos, meus sinceros agradecimentos pelo apoio constante e incentivo durante todo período do mestrado.

Por fim, a todas as pessoas que, de alguma forma, contribuíram direta ou indiretamente para a execução deste estudo, expresso minha mais sincera gratidão.

RESUMO

BALZEREIT, Carlo. **Enfermagem em estomaterapia na saúde digital à população amazônica de áreas rurais e remotas: modelo de negócio.** 2024. Dissertação (Mestrado em Enfermagem no Contexto Amazônico) – Escola de Enfermagem de Manaus, Universidade Federal do Amazonas, Manaus, 2024.

INTRODUÇÃO: A escassez de estomaterapeutas na região amazônica, especialmente em áreas rurais e remotas, limita o acesso à assistência especializada para indivíduos com estomias, feridas e incontinência. A saúde digital aparece como solução promissora para transpor barreiras geográficas e levar atendimento especializado a essa população. **OBJETIVO:** Elaborar um modelo de negócio sustentável e inovador de enfermagem em estomaterapia, com a utilização de tecnologias de saúde digital, tendo como objetivos específicos: Construir um serviço de estomaterapia por meio da abordagem do design Thinking com a ferramenta Business Model Canvas e avaliar a viabilidade de execução do modelo de negócio através da ferramenta SWOT/ FOFA. **MÉTODO:** Estudo metodológico de desenvolvimento tecnológico foi realizado em duas etapas a saber: a primeira etapa foi caracterizada pela produção da tecnologia seguindo as quatro fases do Design Thinking, a segunda etapa foi caracterizada pela avaliação conceitual do modelo de negócio através da análise SWOT/FOFA. **RESULTADOS:** O estudo teve como resultado a elaboração de um modelo de negócio detalhado para enfermagem em estomaterapia na saúde digital, denominado "AmazonCare Estomaterapia Digital", com base no Business Model Canvas - BMC, definindo o público-alvo, a proposta de valor, os canais de comunicação, o relacionamento com o cliente, as fontes de receita, os recursos principais, as atividades-chave, as parcerias e a estrutura de custos. **CONCLUSÃO:** A construção de um modelo de negócio detalhado e adaptado à realidade da população amazônica em áreas rurais e remotas poderá subsidiar a prática do enfermeiros (as) na especialidade de estomaterapia, além o ampliar o acesso à assistência especializada em estomaterapia e promover saúde e qualidade de vida da população assistida.

Descritores: Enfermagem, Empreendedorismo, Estomaterapia, Saúde Digital, Zonas Remotas, Ecossistema Amazônico.

ABSTRACT

BALZEREIT, Carlo. **Nursing in Stomatherapy in Digital Health for the Amazonian Population in Rural and Remote Areas: A Business Model.** 2024. Master's Dissertation (Master's in Nursing in the Amazonian Context) – School of Nursing of Manaus, Federal University of Amazonas, Manaus, 2024.

INTRODUCTION: The shortage of stomatherapists in the Amazon region, particularly in rural and remote areas, limits access to specialized care for individuals with stomas, wounds, and incontinence. Digital health emerges as a promising solution to overcome geographical barriers and provide specialized care to this population. **OBJECTIVE:** To develop a sustainable and innovative business model for stomatherapy nursing, utilizing digital health technologies, with specific objectives: to build a stomatherapy service using the Design Thinking approach with the Business Model Canvas tool and to assess the feasibility of executing the business model through the SWOT/FOFA tool. **METHOD:** A methodological study for technological development was conducted in two stages: the first stage involved creating the technology by following the four phases of Design Thinking, and the second stage involved the conceptual evaluation of the business model through SWOT/FOFA analysis. **RESULTS:** The study resulted in the development of a detailed business model for stomatherapy nursing in digital health, named "AmazonCare Digital Stomatherapy," based on the Business Model Canvas (BMC), defining the target audience, value proposition, communication channels, customer relationships, revenue streams, key resources, key activities, partnerships, and cost structure. **CONCLUSION:** The construction of a detailed business model adapted to the reality of the Amazonian population in rural and remote areas could support the practice of nurses specializing in stomatherapy, expand access to specialized stomatherapy care, and promote health and quality of life for the population served.

Keywords: Nursing, Entrepreneurship, Stomatherapy, Digital Health, Remote Areas, Amazonian Ecosystem.

RESUMEN

BALZEREIT, Carlo. **Enfermería en estomaterapia en salud digital para la población amazónica en áreas rurales y remotas: un modelo de negocio.** 2024. Tesis de Maestría (Maestría en Enfermería en el Contexto Amazónico) – Escuela de Enfermería de Manaus, Universidad Federal de Amazonas, Manaus, 2024.

INTRODUCCIÓN: La escasez de estomaterapeutas en la región amazónica, especialmente en áreas rurales y remotas, limita el acceso a atención especializada para personas con estomas, heridas e incontinencia. La salud digital surge como una solución prometedora para superar las barreras geográficas y brindar atención especializada a esta población.

OBJETIVO: Elaborar un modelo de negocio sostenible e innovador de enfermería en estomaterapia, utilizando tecnologías de salud digital, con los siguientes objetivos específicos: construir un servicio de estomaterapia mediante el enfoque Design Thinking con la herramienta Business Model Canvas y evaluar la viabilidad de ejecutar el modelo de negocio mediante la herramienta SWOT/FOFA. **MÉTODO:** Se realizó un estudio metodológico de desarrollo tecnológico en dos etapas: la primera etapa se caracterizó por la creación de la tecnología siguiendo las cuatro fases del Design Thinking; la segunda etapa se caracterizó por la evaluación conceptual del modelo de negocio mediante el análisis SWOT/FOFA.

RESULTADOS: El estudio resultó en la elaboración de un modelo de negocio detallado para enfermería en estomaterapia en salud digital, denominado "AmazonCare Estomaterapia Digital", basado en el Business Model Canvas (BMC), definiendo el público objetivo, la propuesta de valor, los canales de comunicación, la relación con el cliente, las fuentes de ingresos, los recursos clave, las actividades clave, las asociaciones y la estructura de costos.

CONCLUSIÓN: La construcción de un modelo de negocio detallado y adaptado a la realidad de la población amazónica en áreas rurales y remotas podría apoyar la práctica de los enfermeros especializados en estomaterapia, además de ampliar el acceso a la atención especializada en estomaterapia y promover la salud y calidad de vida de la población atendida.

Descriptor: Enfermería, Emprendimiento, Estomaterapia, Salud Digital, Zonas Remotas, Ecosistema Amazónico.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Modelo da Ferramenta Business Model Canvas.....	19
Figura 2 - Etapas do Design Thinking.....	39
Figura 3 - Mapa conceitual - Primeira Rodada.....	41
Figura 4 - Mapa conceitual - Segunda Rodada.....	42
Figura 5 - Mapa conceitual - 2a. Rodada.....	42
Figura 6 - Mapa conceitual - Segunda Rodada.....	42
Figura 7 - Cartões de insights e Diagrama de afinidades: Empreendedorismo social e seus impactos nos cuidados de enfermagem.	46
Figura 8 - Cartões de insights e Diagrama de afinidades: Empreendedorismo na enfermagem em estomaterapia.	48
Figura 9 - Cartões de insights e Diagrama de afinidades: Assistência de enfermagem à população amazônica em áreas rurais remotas.....	50
Figura 10 - Cartões de insights e Diagrama de afinidades: Definição de modelo de negócio.	52
Figura 11 - Cartões de insights e Diagrama de afinidades: Enfermagem em saúde digital/ telenfermagem.	54
Figura 12 - Cartões de insights e Diagrama de afinidades: Enfermagem em saúde digital/ telenfermagem.	56
Figura 13 - Cartões de insights e Diagrama de afinidades: Enfermagem em saúde digital/ telenfermagem.	57
Figura 14 - Cartões de insights e Diagrama de afinidades: Enfermagem em saúde digital/ telenfermagem.	58
Figura 15 - Cartões de insights e Diagrama de afinidades: Enfermagem em saúde digital/ telenfermagem.	60
Figura 16 - Cartões de insights e Diagrama de afinidades: Enfermagem em saúde digital/ telenfermagem.	61
Figura 17 - Cartões de insights e Diagrama de afinidades: Enfermagem em saúde digital/ telenfermagem.	62
Figura 18 - Cartões de insights e Diagrama de afinidades: Relato de experiência.	63
Figura 19 - Cartões de insights e diagrama de afinidades.	65
Figura 20 - Modelo de negócio para Serviço de Enfermagem em Estomaterapia	69
Figura 21 - Modelo de negócio na versão final. Fonte: Elaborado pelo autor, 2024.	87

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Autores, ano e definição de modelo de negócio.....	19
Quadro 2 - Distribuição da população da Amazônia legal por estados, quantidade de municípios e sua população autodeclarada por cor ou raça.....	33
Quadro 3 - Análise SWOT para todo o Modelo de negócio	69
Quadro 4 - Análise SWOT dos Parceiros - chaves.....	70
Quadro 5 - Análise SWOT Atividades-Chaves.....	71
Quadro 6 - Análise SWOT da Proposta de valor.....	71
Quadro 7 - Análise SWOT Relações com o Consumidor.	72
Quadro 8 - Análise SWOT do Segmento de Clientes.	72
Quadro 9 - Análise SWOT Canais.	73
Quadro 10 - Análise SWOT da estrutura de custos.....	73
Quadro 11 - Análise SWOT Fluxo de receitas.....	74
Quadro 12 - Análise SWOT Recursos - Chaves.....	74
Quadro 13 - Parceiros chaves e objetivo da parceria.....	75
Quadro 14 - Parceiros chaves e objetivo da parceria.....	80
Quadro 15 - Consulta de estomaterapia.....	81
Quadro 16 - Interconsultas de estomaterapia.	81
Quadro 17 - Educação em saúde.	81
Quadro 18 - Acolhimento.....	81
Quadro 19 - Consultoria.....	81
Quadro 20 - Monitoramento.....	82

LISTA DE TABELAS

AM	Amazonas
BMC	Business Model Canvas
CANVAS	Ferramenta de Design Gráfico
COFEN	Conselho Federal de Enfermagem
DEN	Doenças Tropicais Negligenciadas
EEM	Escola de Enfermagem de Manaus
IDH	Índice de Desenvolvimento Humano
IoT	Internet das Coisas
SOBEST	Sociedade Brasileira de Estomaterapia
SUS	Sistema Único de Saúde
TIC	Tecnologias de Informação e Saúde
UEA	Universidade do Estado do Amazonas
UFAM	Universidade Federal do Amazonas
WCET	World Council of Enterostomal Therapists

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	14
2. OBJETIVO	17
2. 1 Objetivos Gerais.....	17
2. 2 Objetivos Específicos.....	17
3. REFERENCIAL TEÓRICO	18
3.1 Definição de Modelo de Negócio.....	18
3. 2 Enfermagem em Saúde digital/ Telenfermagem	22
3. 3 Empreendedorismo em estomaterapia e seus impactos nos cuidados de enfermagem	25
3. 4 Cenário de saúde das populações da Amazônia legal em áreas rurais e remotas.....	32
4. MATERIAL E MÉTODO	38
4.1 Tipo de estudo	38
4.1.1 Público alvo.....	38
4. 2 Etapas do estudo.....	38
4. 2. 1 ETAPA 1- Produção tecnológica	38
4. 2. 2 Tipo de estudo	38
4. 2. 3 Protocolo do estudo	38
4. 2. 4 Fase 1: Descoberta / Exploração	39
Segunda Rodada	41
4. 2. 5 Fase 2: Definição /Entendimento	44
4. 2. 6 Fase 3: Desenvolvimento / Ideação.....	67
4. 2. 7 Fase 4: Entrega / Experimentação	67
4. 2. 8 ETAPA 2 - Avaliação conceitual da tecnologia.....	69
5. RESULTADO	87
6. DISCUSSÃO	90
7. CONSIDERAÇÕES FINAIS	92
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	94
APÊNDICES	101
APÊNDICE A - PROTÓTIPO CONCEITUAL DO CONSULTÓRIO DE ENFERMAGEM EM ESTOMATERAPIA NA VERSÃO PRELIMINAR	101
APÊNDICE B - PORTFÓLIO DE APRESENTAÇÃO: AMAZONCARE - ESTOMATERAPIA DIGITAL.....	103

1. INTRODUÇÃO

Desde 1978, a estomaterapia é organizada globalmente pelo World Council of Enterostomal Therapists (WCET), que estabelece os padrões internacionais para a formação, as responsabilidades e as competências dos enfermeiros estomaterapeutas, conforme apontado pela SOBEST (2023).

No Brasil, a Sociedade Brasileira de Estomaterapia (SOBEST) tem sua organização desde 1992, definindo as principais funções e atribuições do enfermeiro estomaterapeuta em âmbito nacional, abrangendo áreas como estomias, feridas, incontinências anal e urinária, fístulas, cateteres e drenos (Paula & Santos, 2003).

Em 2016, a SOBEST estabeleceu diretrizes éticas para a prática da estomaterapia no país, enfatizando aspectos éticos relacionados à formação, à titulação, à assistência, à pesquisa, à divulgação, à publicidade e aos conflitos de interesse com a indústria e outras entidades comerciais (SOBEST, 2023a).

Na Amazônia, uma busca no endereço eletrônico da SOBEST revelou apenas doze especialistas registrados, dos quais cinco estão no Amazonas (SOBEST, 2023). A formação específica em estomaterapia no Amazonas e em parte da região Norte é oferecida pelo programa de especialização em estomaterapia credenciado pela Universidade do Estado do Amazonas (UEA), que iniciou suas atividades em 2017 e continua ativo até hoje (SOBEST, 2023b).

Contudo, para a organização de serviços de estomaterapia eficazes e acessíveis na região, é preciso criar um modelo de negócio que atenda às peculiaridades e às necessidades locais, por meio de iniciativas empreendedoras (Backes, Erdmann, & Büscher, 2010).

Um modelo de negócio, conforme descrito por Dolzane & Schweickardt (2020), é uma ferramenta de gestão que engloba estratégias para organização, administração e sustentabilidade financeira, levando em consideração os desafios da saúde, as barreiras geográficas, a diversidade cultural, as condições socioeconômicas, a acessibilidade aos serviços de saúde e a logística regional.

Para desenvolver um modelo de negócio promissor, o enfermeiro deve possuir um perfil empreendedor, algo que pode ser avaliado por meio do Teste de Tendência Empreendedora Geral (TEG) (Tossin et al., 2017).

Este estudo adota o empreendedorismo social como sua linha conceitual, por ser a abordagem mais alinhada com seus objetivos. O empreendedorismo social promove

mudanças sociais e surge como resposta aos problemas da sociedade (Colichi et al., 2019; Backes, Erdmann, & Büscher, 2010), desenvolvendo e implementando ideias inovadoras para um crescimento equilibrado entre a sociedade e o empreendedor, por meio de parcerias com governos, comunidades e outras instituições (Colichi et al., 2019; Copelli, Erdmann, & Santos, 2019).

A enfermagem no Brasil tem avançado em termos legais e ganhado destaque na saúde. O Conselho Federal de Enfermagem (COFEN, 2023) oferece regulamentações capazes de enfrentar os desafios amazônicos, como a Resolução COFEN nº 696/2022, sobre a saúde digital e a telenfermagem; a Resolução COFEN nº 568/2018 e a nº 606/2019, sobre consultórios e clínicas de enfermagem; e a Resolução COFEN nº 567/2018, sobre cuidado a pacientes com feridas.

A importância desse estudo justifica-se pela necessidade de aplicar conhecimentos científicos na prática, por meio de um modelo de negócio em estomaterapia com um olhar sensível às populações rurais e remotas da Amazônia. A oferta de serviços especializados de qualidade, tem potencial para a melhoria da assistência à saúde na região, superando barreiras logísticas e fomentando o desenvolvimento econômico local.

O Estudo integrou conhecimentos de estomaterapia com tecnologias de saúde digital para superar barreiras logísticas e geográficas, garantindo qualidade e acessibilidade aos cuidados de saúde oferecidos às comunidades vulneráveis na região Amazônica. Diante do exposto, esse estudo responde a seguinte questão norteadora: Como desenvolver um modelo de negócio para um serviço de enfermagem em estomaterapia na saúde digital, visando melhorar o acesso à assistência de enfermagem para as populações amazônicas em áreas rurais e remotas?

A resposta a essa questão tem potencial para subsidiar e fomentar o empreendedorismo na enfermagem em áreas remotas do Amazonas e oferecer uma ferramenta inovadora que contribuirá para a melhoria dos serviços de saúde na região, com isso é importante destacar que o Produto Técnico Tecnológico (PTT), desenvolvido neste estudo, é um modelo de negócio de enfermagem em estomaterapia, com base no uso da tecnologia da informação e comunicação utilizadas na saúde digital.

O PTT tem como finalidade subsidiar enfermeiros no contexto de áreas remotas, bem como atender às especificidades das populações amazônicas situadas em áreas rurais e remotas que necessitam de serviços especializados de estomia, feridas e incontinências.

O PTT também servirá como um modelo replicável para outras áreas remotas que enfrentam desafios semelhantes.

2. OBJETIVO

2.1 Objetivos Gerais

Elaborar um modelo de negócio sustentável e inovador de enfermagem em estomaterapia, com a utilização de tecnologias de saúde digital.

2.2 Objetivos Específicos

Construir um serviço de estomaterapia por meio da abordagem do design Thinking com a ferramenta Business Model Canvas (CANVAS).

Avaliar a viabilidade de execução do modelo de negócio através da ferramenta SWOT/ FOFA.

3. REFERENCIAL TEÓRICO

3.1 Definição de Modelo de Negócio

O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE, 2023) define modelo de negócio, ou Canvas, como uma ferramenta detalhada que demonstra os itens necessários para o sucesso da organização e execução de um empreendimento.

Essa ferramenta foi desenvolvida pelo suíço Alex Osterwalder com o objetivo de descrever as etapas e os elementos necessários para o desenvolvimento de uma organização (SEBRAE, 2023).

Osterwalder (2023) define que os elementos centrais para um bom empreendimento são: segmentos de clientes, proposta de valor, canais de distribuição, relacionamento com clientes, fontes de receita, recursos principais, atividades-chave, principais parcerias e custos.

O SEBRAE (2023) também disponibiliza um modelo de negócio adaptado do Business Model Canvas desenvolvido por Osterwalder, chamado de ferramenta Sebrae Canvas, que possibilita descrever como uma organização deve criar e entregar valor.

A Strategyzer (2023) apresenta uma cronologia da definição conceitual de modelo de negócio. Tomando como referência o ano de 1994, quando Peter Drucker desenvolveu a teoria do negócio e explicou que as empresas não conseguiam acompanhar as mudanças do mercado, a Strategyzer (2023) aponta que a missão de Drucker seria identificar clientes, concorrentes, valores e comportamentos.

Outro personagem importante na construção do termo "modelo de negócio" foi Joan Magretta, que, em 2002, tomou como base o conceito de Drucker para afirmar que um modelo de negócio responderia às perguntas: "Quem é o cliente?" e "O que ele valoriza?" (Strategyzer, 2023).

Em 2002, Alexander Osterwalder e Yves Pigneur criaram o Business Model Canvas, que viria a ser a primeira ferramenta visual de negócios, demonstrada na Figura 1 (Strategyzer, 2023).

Figura 1 - Modelo da Ferramenta Business Model Canvas.



Fonte: Feyerabend, 2023.

Para Ceretta, Reis e Rocha (2016), o termo "modelo de negócio" adquiriu relevância no meio acadêmico a partir do desenvolvimento das tecnologias da informação e comunicação, junto com os negócios e-business da década de 1990.

A seguir, apresentaremos no Quadro 1 os principais conceitos sobre a definição de modelo de negócio entendida por diferentes autores:

Quadro 1 - Autores, ano e definição de modelo de negócio.

Autores	Ano	Definição
Amir e Zott	2001	O modelo de negócio descreve “o conteúdo, estrutura e gestão de transações concebidas de forma a criar valor através da exploração de oportunidades de negócios”.
Chesbrough and Rosenbloom	2002	O modelo de negócio é a lógica heurística que interliga o potencial tecnológico com a realização de valor econômico.

Magretta	2002	Os modelos de negócios são “histórias que nos explicam como funcionam as empresas e respondem às questões intemporais de Peter Drucker: Quem é o cliente? O que é que o cliente valoriza? Para além de responderem às questões fundamentais que todos os gestores têm de colocar: Como fazer dinheiro neste negócio? Qual a lógica econômica subjacente que explica como pode apresentar valor aos clientes a um custo apropriado?”
Teece	2010	“Um modelo de negócio articula a lógica, a informação e outras evidências que sustentam uma proposta de valor para o cliente e uma estrutura viável de ganhos e custos para a empresa fazer chegar esse valor ao cliente”.
Itami e Nishino	2010	“Um modelo de negócio é como um modelo de lucros, um sistema de entrega de negócio e aprendizagem”.
Osterwalder e Pigneur	2010	“Um modelo de negócio descreve a lógica de como uma organização cria, entrega e captura valor”.
Baden - Fuller e Morgan	2010	O modelo de negócio é “uma definição das características e atividades de negócios”.

Fonte: Vicente, 2012.

Baden-Fuller & Morgan (2010) destacam que a relevância dos modelos de negócios reside em poder proporcionar os meios de classificação e descrição de organizações, servir como base para a investigação científica de negócios e poder atuar como indicação para o desenvolvimento de inovação.

Os modelos de negócios estão no centro da discussão sobre inovação, pois têm a capacidade de fazer a translação do conhecimento científico estruturado em produtos com viabilidade econômica e social (Ceretta, Reis & Rocha, 2016).

Sako (2012) descreve três benefícios relacionados aos modelos de negócios: 1) novas tecnologias geram modelos de negócios inovadores; 2) modelos de negócios bem ajustados à realidade têm potencial de gerar sucesso comercial com as tecnologias bem-sucedidas; 3) modelos de negócios também estão sujeitos a adaptações criativas contínuas.

A autora Davila et al. (2006) conclui que a junção de um modelo de negócio sólido com uma mentalidade empreendedora resulta no balanço perfeito entre negócios e inovações tecnológicas.

Pereira (2016) destaca um modelo de negócios que oferece assinaturas e opções freemium, com foco em acessibilidade. Esse modelo pode promover financiamento colaborativo e parcerias estratégicas para seu crescimento. Visa melhorar o acesso à saúde e à educação em regiões desfavorecidas, buscando sustentabilidade e capacidade de adaptação a novas tecnologias e demandas emergentes.

Para que possamos desenvolver modelos de negócios que sejam viáveis, é necessário fazer avaliações de viabilidade antes de eles serem implementados na prática. O modelo de negócio pode ser avaliado de diferentes formas.

A seguir, vamos apresentar algumas ferramentas de avaliação de negócios para compreender as principais características de cada uma delas.

O Business Model Canvas (BMC), desenvolvido por Osterwalder e Pigneur (2010), oferece uma estrutura visual que permite aos empresários mapear, discutir e inovar seus modelos de negócio. Segundo os autores, um modelo de negócio deve descrever a lógica de como uma organização cria, entrega e captura valor, enfatizando a importância de uma compreensão abrangente das várias facetas de um negócio.

A análise SWOT é uma ferramenta estratégica que avalia forças, fraquezas, oportunidades e ameaças. Kotler e Keller (2018) afirmam que ela especifica os objetivos de um projeto e identifica fatores internos e externos que sejam positivos ou negativos na execução dos objetivos do projeto. Isso destaca a necessidade de uma avaliação interna e externa minuciosa para uma estratégia eficaz.

Por sua vez, a análise PESTEL ajuda a compreender o macroambiente, analisando fatores políticos, econômicos, sociais, tecnológicos, ambientais e legais. Johnson, Whittington e Scholes (2011) descrevem essa análise como uma forma de examinar as forças externas que podem afetar todas as organizações de uma sociedade, ressaltando a importância do contexto externo na formulação de estratégias.

O Value Proposition Canvas (VPC) complementa a ferramenta do Business Model Canvas ao focar nos detalhes da proposta de valor de uma empresa. Osterwalder et al. (2014) afirmam que essa ferramenta ajuda a superar as barreiras de poder desenvolver produtos e serviços que os clientes realmente querem, destacando a participação do cliente no desenvolvimento de produtos e serviços.

Adaptado do BMC, o Lean Canvas, de Maurya (2012), é especialmente voltado para startups, enfatizando a importância de ajustes dinâmicos. O autor sugere que esse modelo se concentra nas ações, utilizando as observações realizadas rapidamente para progredir, o que é crucial para a adaptação rápida em ambientes de negócios incertos.

O modelo das Cinco Forças de Porter oferece uma análise da competitividade de mercado. Porter (2008) descreve que as cinco forças determinam o nível de força de uma disputa e, em consequência, o poder de atração de um mercado, uma ferramenta essencial para a estratégia de negócios.

A análise de viabilidade é destacada por Scarborough e Cornwall (2019) como um processo detalhado pelo qual se avalia a viabilidade econômica, financeira, técnica e legal de um projeto, negócio, produto ou serviço. Essa análise é crucial para determinar se a iniciativa em questão tem potencial para ser bem-sucedida e sustentável a longo prazo.

Finalmente, a segmentação de clientes, conforme Kotler e Armstrong (2020), envolve separar em fatias um mercado em partes menores de compradores com suas necessidades, características ou comportamentos peculiares, uma estratégia-chave para personalizar ofertas e melhor atender às necessidades do cliente.

Integrando essas ferramentas e esses modelos com uma análise rigorosa e contínua, as empresas podem sobreviver e prosperar em mercados competitivos. A capacidade de avaliar, adaptar e inovar modelos de negócios é, portanto, essencial para o sucesso sustentável, evidenciando a importância dessas ferramentas e desses modelos no desenvolvimento de negócios, produtos e serviços.

3. 2 Enfermagem em Saúde digital/ Telenfermagem

Ao abordar o tema de saúde digital/telenfermagem, é importante destacar os aspectos que compreendem a definição do termo saúde digital/telenfermagem, sua aplicação, benefícios, desafios e considerações éticas, assim como as perspectivas futuras desta área. A enfermagem em saúde digital é definida pelo Ministério da Saúde como o uso das Tecnologias de Informação e Comunicação (TICs) para produzir e disponibilizar informações

confiáveis sobre o estado de saúde das pessoas no momento mais oportuno (Muniz, Mota & Sousa, 2023).

Para Muniz, Mota & Sousa (2023), a saúde digital abrange inovações como a Internet das Coisas (IoT) e a Inteligência Artificial (IA), contribuindo significativamente para o aprimoramento dos serviços de saúde e o gerenciamento do cuidado em enfermagem.

A telenfermagem, como descrito na Resolução do Conselho Federal de Enfermagem 634/2020, engloba serviços de saúde que incluem consultas de enfermagem, interconsultas, consultoria, monitoramento, educação em saúde e acolhimento da demanda espontânea, mediadas pelas TICs, e teve seu uso expandido durante a pandemia de COVID-19 (Zluhlán et al., 2023).

A integração da tecnologia na enfermagem, através da saúde digital e telenfermagem, é um passo fundamental para o avanço dos cuidados de saúde no Brasil. Essa integração não apenas aprimora os serviços de saúde, mas também facilita o acesso, especialmente em um país de dimensões continentais e disparidades regionais (Muniz, Mota & Sousa, 2023).

Para Zluhlán et al. (2023), o uso de plataformas como redes sociais, e-mails, aplicativos e protocolos de enfermagem em teleconsultas é um exemplo de como as tecnologias podem ser aplicadas para melhorar a eficiência e a acessibilidade dos cuidados de saúde.

A enfermagem, como uma profissão integral na prestação de cuidados, está na vanguarda dessa transformação, adaptando-se às necessidades emergentes de saúde digital para continuar a fornecer cuidados de qualidade, independentemente das barreiras físicas ou sociais (Muniz, Mota & Sousa, 2023).

A telenfermagem, conforme descrito por Zluhlán et al. (2023), potencializa a ampliação do acesso aos serviços de saúde, reduzindo o risco de contágio através do contato físico e facilitando a interação entre pacientes e equipes de enfermagem. Este modelo de atendimento se revela particularmente vantajoso para pacientes em áreas remotas ou com mobilidade reduzida, proporcionando cuidados de saúde, independentemente de sua localização geográfica.

Pozebom e Viégas (2021) destacam como as TICs, por meio da telessaúde e do conteúdo web, podem ser utilizadas para melhorar o autocuidado em pacientes com estomias intestinais, sugerindo que a qualidade do atendimento pode ser significativamente aprimorada com o suporte das TICs.

A utilização de tecnologias digitais na enfermagem facilita a coordenação e a continuidade do cuidado, como evidenciado pelas experiências de educação nutricional à distância durante a pandemia da COVID-19, descritas por Silva et al. (2022). As plataformas digitais e redes sociais permitem a disseminação de informações de saúde, evidenciando como a telenfermagem pode contribuir para a eficiência e a integralidade do cuidado.

A transição para a prática de enfermagem em saúde digital é um progresso notável no campo da saúde e promete revolucionar a maneira como os cuidados são prestados. Contudo, essa transformação vem acompanhada de desafios significativos, como a privacidade e proteção de dados dos pacientes, desigualdade no acesso à tecnologia, responsabilidade e legalidade da prática em saúde digital (Muniz et al., 2023).

A desigualdade no acesso à tecnologia representa outra barreira substancial na implementação eficaz da saúde digital, conforme discutido por Muniz, Mota e Souza (2023).

Essa disparidade de acesso pode agravar as desigualdades existentes na saúde, comprometendo os princípios de equidade e universalidade. A falta de recursos, infraestrutura inadequada e limitações na literacia digital são obstáculos que precisam ser superados para garantir que todos os pacientes possam se beneficiar igualmente das oportunidades oferecidas pela saúde digital.

Quanto à responsabilidade e legalidade da prática em saúde digital, a regulamentação específica se faz necessária para orientar a conduta dos profissionais de enfermagem neste novo paradigma. Como indicado pela Resolução do Conselho Federal de Enfermagem 634/2020, é crucial que existam diretrizes claras e abrangentes que abordem os aspectos éticos e legais da telenfermagem, pois a ausência de uma legislação bem definida pode gerar incertezas, colocando em risco tanto os profissionais quanto os pacientes (Zluhlán et al., 2023).

A enfermagem em saúde digital traz um potencial transformador para o cuidado à saúde, mas requer uma abordagem cuidadosa para superar os desafios éticos e operacionais apresentados (Muniz et al., 2023; Genezini, 2022). As questões de privacidade e proteção de dados, desigualdade no acesso à tecnologia deve ser abordadas de maneira colaborativa por profissionais de saúde, legisladores, e demais envolvidos. Somente assim poderemos garantir que os benefícios da saúde digital sejam acessíveis a todos com altos padrões de cuidado e ética profissional (Flores et al., 2021). As perspectivas futuras da enfermagem em saúde digital são amplamente influenciadas pelos avanços tecnológicos e sua integração nos sistemas de saúde.

A adoção de políticas e diretrizes específicas para a prática de enfermagem nesse contexto digital é fundamental para aproveitar plenamente o potencial dessas tecnologias. Os avanços tecnológicos na área da saúde, como destacado por Muniz et al., 2023, vão desde a medicina de precisão até o uso da internet das coisas, prontuários eletrônicos do paciente e a aplicação de big data e inteligência artificial.

Essas inovações não somente otimizam a gestão dos serviços de saúde e a economia de tratamentos, mas promovem uma abordagem mais personalizada no cuidado ao paciente. Para a enfermagem, isso significa uma transformação na maneira de prestar cuidados, onde a capacidade de adaptar-se e de se atualizar constantemente em relação às novas tecnologias é essencial (Muniz et al., 2023).

A integração efetiva da enfermagem em saúde digital nos sistemas de saúde demanda o desenvolvimento de competências específicas que podem ser desenvolvidas através da educação. De acordo com Fontana et al. (2020), a educação em saúde digital é uma ferramenta poderosa no processo educativo. Portanto, a formação contínua dos enfermeiros em tecnologias digitais é essencial para essa integração, possibilitando a inovação e potencialização das práticas educativas em saúde.

A criação de políticas e diretrizes específicas para a prática de enfermagem em saúde digital é um passo importante para enfrentar os desafios impostos pela rápida evolução tecnológica. É necessário equilibrar o acesso às informações de saúde com a orientação e supervisão profissional adequadas, considerando sempre questões éticas e de privacidade (Fontana et al., 2020).

O futuro da enfermagem na saúde digital é promissor, com o potencial de revolucionar a prática profissional. Para realizar essas mudanças, é crucial integrar as novas práticas ao sistema de saúde, garantir uma formação contínua e capacitação dos enfermeiros, estabelecer políticas e diretrizes claras que assegurem uma prática ética e segura.

3. 3 Empreendedorismo em estomaterapia e seus impactos nos cuidados de enfermagem

Neste tópico, abordaremos a definição e a evolução do termo "empreendedorismo", os tipos, os fatores, a classificação, as barreiras e as reflexões sobre o empreendedorismo na enfermagem em estomaterapia.

O termo "empreendedorismo" tem sua raiz na palavra francesa “entrepreneur” (empreendedor), que tem os significados de organizar e assumir riscos em um empreendimento (Copelli; Erdmann; Santos, 2019).

Ao longo do tempo, o termo "empreendedorismo" tem assumido significados variados. No entanto, Dolabela (2011) define que o empreendedorismo traduz as ideias de iniciativa e inovação, implica uma forma de ser, de conceber o mundo e de se relacionar.

Erdmann (2009) destaca que o termo pode ser caracterizado como a capacidade de apresentar algo diferente e com valor, obtido por meio de dedicação pessoal ou coletiva e da habilidade de assumir os riscos envolvidos.

Em relação aos tipos de empreendedores, que refletem a motivação, temos dois tipos principais: o empreendedor por oportunidade e o empreendedor por necessidade. No entanto, a inovação metodológica na avaliação dessa motivação, atualizada em 2019, trouxe-nos quatro afirmativas relacionadas aos motivos de empreender (Bosna et al., 2020).

Leme (2021) descreve as quatro motivações relacionadas ao indivíduo empreendedor: 1) fazer a diferença na sociedade; 2) gerar grande riqueza; 3) continuidade na tradição familiar; 4) ganhar a vida (subsistência).

Os fatores que impulsionam o empreendedorismo na enfermagem foram o envelhecimento populacional e os serviços temporários nas organizações de saúde, impulsionados pela necessidade de mão de obra, pela redução de custos e pela prática de serviços suplementares não cobertos por planos de saúde e pelo Sistema Único de Saúde (SUS) (Colichi et al., 2019).

O enfermeiro empreendedor identifica as necessidades do serviço e pode estar criando produtos ou serviços que venham a suprir essas lacunas, seja com negócio próprio ou como empregado (Jahani et al., 2016; Andrade; Ben; Sanna, 2015).

A literatura classifica o empreendedorismo em três categorias que podem ser desenvolvidas conforme o perfil do empreendedor e a finalidade do empreendimento a ser desenvolvido, podendo ser: intraempreendedorismo, empresarial ou de negócios e empreendedorismo social (Leme, 2021).

O intraempreendedorismo é aquele que acontece no meio das organizações e pode estar ligado à liderança (Colichi et al., 2019). A característica desse tipo de empreendedorismo é que os indivíduos não possuem um negócio próprio, mas atuam nas organizações públicas ou privadas (Copelli; Erdmann; Santos, 2019).

O empreendedorismo empresarial ou de negócios está relacionado ao ato de perceber uma oportunidade que tenha a possibilidade de obter êxito, com o resultado em lucros e geração de riqueza para a pessoa empreendedora (Copelli; Erdmann; Santos, 2019; Backes; Erdmann; Büscher, 2010).

Existem barreiras que impedem o pleno desenvolvimento das ações empreendedoras na enfermagem, desde questões educacionais, a estabilidade oferecida pelos empregos públicos e pelas empresas privadas, até a ausência de programas de apoio ao empreendedorismo na enfermagem (Filion et al., 2005).

Os autores Bonini (2010), Villarinho (2016) e Richter et al. (2019) apresentam a questão de gênero como uma barreira para empreender na enfermagem, pois a sociedade enxerga a possibilidade de empreender como uma atividade masculina.

As mulheres que se encontram em posição de liderança necessitam estar comprovando ser empreendedoras, mesmo estando com plena liberdade para promover as mudanças necessárias (Richter et al., 2019).

Quando o enfermeiro realiza seu trabalho, assumindo riscos e responsabilidades de forma inovadora, os profissionais de outras categorias e a sociedade podem observar esse comportamento como algo que não é de sua atribuição no contexto da saúde (Colichi et al., 2019; Jahani et al., 2016).

Alguns profissionais médicos ainda têm certa desconfiança sobre a autonomia profissional dos enfermeiros, o que pode trazer dificuldades no tratamento de complementaridade, em que os profissionais médicos e de outras categorias poderiam indicar clientes para que o estomaterapeuta pudesse acompanhar o caso e orientar sobre o processo saúde-doença (Jahani et al., 2016).

A falta de regulamentação e de reconhecimento dos serviços de enfermagem por parte das seguradoras de saúde também é vista como um entrave ao empreendedorismo (Jahani et al., 2016).

A busca por carreiras mais estáveis também tem promovido certo comodismo e aceitação (Colichi et al., 2019). No entanto, a busca por estabilidade e segurança financeira não impede a realização do empreendedorismo social ou do intraempreendedorismo, sendo o Sistema Único de Saúde (SUS) um dos mais favorecidos (Copelli; Erdmann; Santos, 2019).

Erdmann et al. (2009) salientam que a ausência de uma visão empreendedora vem desde a formação do enfermeiro na graduação.

Para que a enfermagem possa ter ações empreendedoras, será necessária a alteração da cultura educacional, com o envolvimento na abertura de empresas com atividades de enfermagem, de acordo com as demandas sociais e as necessidades imediatas do mercado de trabalho (Andrade; Ben; Sanna, 2015).

Empreender na enfermagem não é uma forma de mercantilizar, mas uma estratégia de empoderamento da profissão em busca de autonomia, visibilidade e reconhecimento profissional (Erdmann et al., 2009).

A seguir, apresentaremos algumas reflexões sobre a importância do empreendedorismo na enfermagem em estomaterapia, bem como as oportunidades e os desafios enfrentados pelos profissionais que desejam empreender nesse ramo.

O empreendedorismo é essencial na valorização do enfermeiro, pois contribui para uma posição de maior prestígio social e também acelera a visibilidade profissional, devido às características empreendedoras de identificar oportunidades, entregar soluções e gerar valor (Custódio, 2011).

A estomaterapia é a especialidade que busca se fortalecer no empreendedorismo. O profissional especialista atuará nos ramos de serviços públicos e privados, assistência domiciliar, consultórios de estomaterapia, polos de assistência à pessoa com estomia e outros nichos de negócios (Associação Brasileira de Estomaterapia, 2018).

A especialidade se subdivide em três áreas: estomias, feridas e incontinência. O estomaterapeuta pode atuar nos ramos da assistência, ensino, pesquisa, comercial, como consultor ou assessor, com participação em organismos relacionados à estomaterapia, na área comercial, em treinamento e na comercialização de produtos de estomaterapia (Leme, 2021; Costa et al., 2020).

O trabalho feito por Leme (2021) é um dos primeiros estudos sobre o empreendedorismo na estomaterapia, mostrando que existe um vasto campo de atuação profissional que precisa ser explorado e desenvolvido.

Mesmo que existam escassos estudos voltados para o empreender na estomaterapia, temos exemplos de enfermeiras que empreendem nos mais diversos níveis e que colaboram na construção de uma visão da estomaterapia.

Uma das principais oportunidades que o empreendedorismo na enfermagem em estomaterapia oferece é a possibilidade de atuar de forma autônoma, com consultórios próprios ou clínicas especializadas (Cruz et al., 2023).

Marcelino e Marcelino (2022) destacam que o enfermeiro empreendedor tem a capacidade de gerenciar seu próprio negócio, estabelecendo preços, horários e estratégias de marketing que se adequem às suas necessidades e às do mercado, aumentando seu prestígio profissional e sua autonomia.

No entanto, é importante ressaltar que o empreendedorismo na enfermagem também apresenta desafios e exigências. Além dos conhecimentos técnicos necessários para o atendimento aos pacientes, o profissional deve adquirir habilidades gerenciais e de negócios, como planejamento estratégico, gestão financeira e marketing (Cruz, 2023).

O marketing pessoal na enfermagem em estomaterapia tem grande importância em mostrar a figura do enfermeiro e suas atividades profissionais à população e a outros profissionais da saúde, como estratégia de atração de clientes, para estabelecer parcerias e conquistar credibilidade no mercado (Marcelino; Marcelino, 2022).

Filion et al. (2005) citam que as principais barreiras que impedem o pleno desenvolvimento do empreendedorismo na enfermagem são: a educação, a estabilidade oferecida pelos empregos públicos e privados e a ausência de programas de apoio ao empreendedorismo na enfermagem.

Em relação ao apoio institucional, nos últimos cinco anos, tivemos iniciativas de promoção e incentivo ao empreendedorismo e à inovação no âmbito da enfermagem brasileira, como a criação da Comissão Nacional de Inovação e Empreendedorismo (CNIE), definida pela Portaria COFEN nº 1.167, de 2021, e parcerias com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) (Cofen, 2023).

A falta de capacitação em empreendedorismo entre enfermeiros estomaterapeutas, como apontado por Leme (2021), evidencia a necessidade de maior preparo intelectual nesse campo, visto que a autopercepção de empreendedorismo não garante as competências técnicas necessárias. Soma-se a isso a barreira cultural de gênero, que associa o empreendedorismo a uma atividade masculina (Bonini, 2010; Villarinho, 2016; Richter et al., 2019).

No entanto, Leme (2021) demonstra que o perfil dos empreendedores na estomaterapia é predominantemente do sexo feminino, com cerca de 84,62%, com idade média de 31 a 35 anos.

Segundo Paczek et al. (2020), o enfermeiro estomaterapeuta é fundamental para a reintegração social e melhoria da qualidade de vida da pessoa estomizada, atuando no ensino do autocuidado e na busca por soluções para os desafios relacionados à imagem corporal e à eliminação de fezes e/ou urina.

Marcelino e Marcelino (2022) destacam o protagonismo do enfermeiro empreendedor como agente de promoção social da enfermagem à sociedade, à própria categoria e às demais profissões da saúde.

A seguir, faremos uma reflexão sobre a influência do empreendedorismo social e seus impactos nos cuidados de enfermagem.

O empreendedorismo social promove mudanças em grupos sociais e sua proposta surge da resolução dos problemas presentes na sociedade, desenvolvendo projetos e ações auto sustentáveis (Colichi et al., 2019; Backers; Erdmann; Büscher, 2010).

O empreendedor social concebe e implementa ideias inovadoras visando ao crescimento equilibrado entre a sociedade e a pessoa empreendedora, buscando soluções e ferramentas práticas para promover metas sociais, por meio de parcerias com governos, comunidades e outras instituições (Colichi et al., 2019; Copelli; Erdmann; Santos, 2019).

O movimento do empreendedorismo na saúde é traduzido como a criação, a gestão e a busca cotidiana de alternativas para que os usuários da saúde tenham suas necessidades atendidas de forma única e integral, para que eles possam se tornar os atores principais no processo de saúde (Stein-Backers et al., 2014).

No trabalho realizado por Copelli, Erdmann e Santos (2019), o empreendedorismo social é a modalidade que mais se destaca na enfermagem, possivelmente pelo fato de os enfermeiros buscarem soluções para as demandas sociais em seus diversos contextos, e isso não impede que exista um empreendimento com características sociais e comerciais.

Os enfermeiros desempenham um papel significativo como empreendedores sociais na área da saúde, buscando soluções inovadoras, apoiando a melhoria de ambientes com escassez de recursos e buscando a sustentabilidade social. É essencial capacitar enfermeiros por meio de treinamento e reconhecer seu papel como empreendedores sociais na área da saúde (Nascimento et al., 2021).

É no contexto de diferentes desafios enfrentados pela enfermagem atualmente que o empreendedorismo social surge como uma alternativa promissora para enfrentar a escassez de recursos e a falta de acesso a serviços de saúde (Behm, 2019). Muitos empreendedores sociais enfrentam dificuldades para obter investimentos e financiamentos, devido à falta de conhecimento ou às burocracias existentes.

Podemos destacar alguns fatores que impulsionam o empreendedorismo e como eles impactam diretamente os cuidados prestados aos clientes, familiares e comunidades.

O empreendedorismo teve seus impactos demonstrados desde o início do século XIX, pelos serviços de Florence Nightingale na Guerra da Crimeia e pela fundação da Escola de Enfermagem no Hospital Saint Thomas, impulsionando o crescimento da enfermagem moderna (Neergard, 2021).

Em relação aos aspectos legais, o enfermeiro tem sua autonomia profissional garantida pela Lei nº 2.604, de 17 de setembro de 1955, e, em 2018, o Conselho Federal de Enfermagem (COFEN) editou a Resolução nº 568/2018, que regulamenta o funcionamento dos consultórios e das clínicas de enfermagem (Cruz et al., 2023).

Destacamos os impactos do empreendedorismo na qualidade de vida e no crescimento profissional de enfermeiros que decidiram empreender seus próprios negócios.

O enfermeiro empreendedor identifica as necessidades do serviço e pode estar criando produtos ou serviços que venham a suprir essas lacunas, seja com negócio próprio ou como empregado (Jahani et al., 2016; Andrade; Ben; Sanna, 2015).

Para Mendes (2017), um dos impactos positivos de empreender é a autonomia e a liberdade de tempo e financeira, evidenciada pela mudança de atividade profissional e pela capacidade de empreender, sendo que o risco é compensado pela autonomia de poder fazer suas próprias escolhas.

Em relação ao crescimento pessoal, o empreendedor deve buscar constantemente novos conhecimentos de diferentes áreas, quebrando paradigmas e adquirindo habilidades para ter disciplina para concluir atividades, tomar decisões e assumir riscos sem garantias (Mendes, 2017).

Santos e Bolina (2020) corroboram que o ato de empreender tem um papel de transformação social e impacto econômico, tendo um efeito de alavancar o setor privado e o público na oferta de cuidados às pessoas e às coletividades.

Para Marcelino e Marcelino (2022), o sucesso no meio empreendedor tem impactado diretamente a valorização da enfermagem, incentivando e inspirando outros profissionais a obterem sucesso com seus próprios projetos e ideias.

Custódio (2011) destaca que, quando o profissional se torna uma referência e inspiração dentro de uma categoria profissional, ele se torna uma direção para aqueles que têm os mesmos objetivos em fazer carreira no empreendedorismo.

O empreendedorismo na enfermagem tem como impacto direto as contribuições tecnológicas, as descobertas, as soluções e as inovações na formatação de produtos e serviços destinados à saúde, além de ser uma opção de carreira (Marcelino; Marcelino, 2022).

Podemos citar algumas inovações, soluções e tecnologias desenvolvidas pela enfermagem e incentivadas pelo ato de empreender.

Esses empreendimentos se dão nas modalidades de clínicas de enfermagem, consultórios especializados em feridas, consultoras em amamentação, cuidados puerperais,

recém-nascidos, agências de assistência domiciliar e até criação de aplicativos móveis de saúde e projetos de telessaúde (Cruz et al., 2023).

Em relação à telessaúde, Santos et al. (2021) explicam que, por meio dessa tecnologia inovadora, os enfermeiros podem realizar consultas remotas, monitorar pacientes e orientar cuidados de saúde à distância, diminuindo as barreiras geográficas e facilitando o acesso a serviços de saúde para pessoas em áreas remotas ou com dificuldades de mobilidade.

Cruz et al. (2023) advertem que as demandas cada vez maiores por serviços de saúde e os desafios que o setor da saúde tem enfrentado são oportunidades para que os enfermeiros possam desenvolver seus negócios, com vistas a favorecer um atendimento de qualidade aos pacientes.

Em suma, o empreendedorismo social na área da saúde é uma abordagem inovadora e necessária para enfrentar os desafios atuais no setor. Esses empreendedores buscam criar soluções acessíveis, eficazes e sustentáveis, promovendo o acesso universal aos serviços e reduzindo as desigualdades na área da saúde.

3. 4 Cenário de saúde das populações da Amazônia legal em áreas rurais e remotas

Para descrever o cenário em que vivem as populações da Amazônia legal iremos abordar neste primeiro momento a definição de Amazônia legal, aspectos da geografia, demografia e tópicos sobre o índice de desenvolvimento humano (IDH).

A Amazônia Legal abrange uma área que corresponde a cerca de 58,93% do território nacional, com uma área total de 5.015.067,86 km². No caso do Maranhão, apenas os municípios localizados a oeste do Meridiano 44° são considerados parte da Amazônia Legal (IBGE, 2023).

O território que compõe o bioma Amazônico brasileiro apresenta diferentes ecossistemas como: florestas densas de terra firme, igapó, alagados, várzeas, savanas e montanhas (IBFLORESTAS, 2024).

Os resultados do censo demográfico de 2022, demonstram que, na Amazônia Legal, residem 26.650.798 pessoas, das quais 17.373.150 (65,2%) foram declaradas pardas, 5.952.829 (22,3%) brancas, 2.625.999 pretas (9,8%), 868.419 (3,26%) indígenas e 45.801 (0,17%) amarelas (IBGE, 2023).

Em 2022, a população era de 3.941.613 habitantes e a densidade demográfica era de 2,53 habitantes por quilômetro quadrado. Na comparação com outros estados, ficava nas posições 14 e 27 de 27 (IBGE, 2023).

Podemos observar na tabela 2, que o Estado do Amazonas tem cerca de 99,64% em sua população de autodeclarados de cor ou raça parda, branca e indígena. E representando a maior concentração de população indígena da Amazônia e a segunda maior população parda da região.

Quadro 2 - Distribuição da população da Amazônia legal por estados, quantidade de municípios e sua população autodeclarada por cor ou raça.

ESTADOS	MUNICÍPIOS	POP. TOTAL	PARDA	BRANCA	INDIGENA	PRETA	AMARELA
Rondônia	52	1 581 196	936 708	486 123	21 146	136 793	4 257
Acre	22	830 018	549 889	177 992	31 694	71 086	1 878
Amazonas	62	3 941 613	2 711 618 (2a.)	725 007 (4a.)	490 935 (1a.)	193 667 (5a.)	5 963
Pará	144	8 120 131	5 673 446	1 570 281	80 980	793 621	12 432
Amapá	16	733 759	478 975	157 022	11 334	86 662	748
Tocantins	139	1 511 460	939 260	350 613	20 023	199 394	3 405
Mato Grosso	141	3 658 649	2 048 782	1 181 590	58 356	360 698	10 813
Maranhão	181	6 776 699	939 260	1 361 865	57 166	854 424	6 541

Fonte: IBGE, 2023.

Neste segundo momento vamos caracterizar os dados de índice de desenvolvimento humano (IDH), pobreza, educação, densidade demográfica e perfil epidemiológico para o Estado do Amazonas considerando as áreas rurais e remotas.

O Índice de desenvolvimento humano (IDH), é uma medida composta que avalia o progresso médio de uma região em três dimensões básicas do desenvolvimento humano: saúde, educação e renda. Na Amazônia, o IDH varia significativamente, refletindo desigualdades entre áreas urbanas e rurais, e entre diferentes estados e países amazônicos.

No ano de 2021, o IDH era de 0,7, ficando na posição 18 entre os 27 estados. Já o valor das receitas orçamentárias em 2017 foi de R\$ 17.328.459,43 (x1000), e o valor das despesas orçamentárias empenhadas foi de R\$ 15.324.896,56 (x1000), ficando nas posições 16 e 15 entre os 27 estados (IBGE, 2023).

A pobreza na Amazônia é uma realidade complexa, afetada por fatores como acesso limitado a serviços básicos, dependência de recursos naturais e vulnerabilidade a mudanças ambientais.

A educação na região amazônica enfrenta desafios como a falta de infraestrutura escolar, a escassez de professores e materiais didáticos, e altas taxas de evasão escolar, especialmente em áreas rurais remotas.

Em 2021, o IDEB do Amazonas (índice de desenvolvimento da educação básica) para os anos iniciais do ensino fundamental na rede pública era 5,3 e para os anos finais, de 4,6. Na comparação com outros estados, ficava nas posições 12a. e 18a. de 27a. Já o número de matrículas no ensino fundamental em 2021 era de 702.763 matrículas, e de matrículas no ensino médio, de 211.302 matrículas. Na comparação com outros estados, ficava nas posições 13a. e 13a. de 27a. (IBGE, 2023).

O Estado do Amazonas é caracterizado pela sua baixa densidade populacional. Nos anos de 2012 e 2022, ocorreu um discreto crescimento da densidade populacional, sendo de 2,3 hab/Km² para 2,7 hab/Km². Isso impacta no aumento dos custos de prestação de serviços públicos e na implementação de políticas de desenvolvimento social e econômico (Amazônia Legal em Dados, 2023).

O perfil epidemiológico predominante na região amazônica é a alta incidência das doenças tropicais negligenciadas (DTN) que seriam a dengue, malária, leishmaniose e hanseníase em associação com outras doenças de origem relacionadas ao estilo de vida, como as doenças de transtornos mentais, doenças cardiovasculares e câncer (Silva, 2019; Lena, 2002).

Essas doenças tropicais negligenciadas relacionam-se com estruturas fragilizadas da economia e da conjuntura social, atingindo principalmente as populações que moram na faixa tropical do planeta e que concentram a maioria dos países em desenvolvimento. Esse círculo vicioso de pobreza e acesso limitado aos serviços básicos de saneamento (água e esgoto), agravam as condições de vida, promovendo a desigualdade social, proliferação de doenças e o subdesenvolvimento humano e econômico (Instituto Oswaldo Cruz, 2012).

Neste momento iremos abordar as questões que desafiam os profissionais e instituições de saúde que atuam na Amazônia, como a diversidade cultural dos povos e os desafios enfrentados pela assistência de saúde.

A grande região amazônica reúne uma vasta diversidade cultural de povos indígenas, quilombolas, ribeirinhos, pescadores artesanais, seringueiros, quebradeiras de castanha e coletores de sementes e outros vegetais. E esses povos levam uma vida muito peculiar à

cultura local e muitas vezes ficam isolados dos recursos de saúde pelas distâncias geográficas, acesso e questões sócio - econômicas (Souza Filho et al, 2022).

Esse contexto amazônico traz em si, desafios para a assistência de saúde nesta região, principalmente na formação e fixação de profissionais nas áreas do interior da amazônia, acesso difícil a recursos tecnológicos e de transporte fluvial ou terrestre nas zonas rurais remotas.

A assistência de saúde à população amazônica enfrenta diversos desafios como a dificuldade de acesso, escassez de profissionais especializados, recursos limitados e dificuldade de comunicação.

A região amazônica é vasta e possui muitas áreas remotas, o que dificulta o acesso da população aos serviços de saúde, incluindo a assistência de enfermagem e pelas particularidades de modos de vida dos povos amazônicos, na sua maioria essas populações tradicionais ficam isolados dos recursos de saúde (Dolzane, 2019).

Esse modo de vida resulta em uma escassez de profissionais capacitados para atender a demanda da população. Constituindo um desafio para a saúde a produção de conhecimento sobre as necessidades de saúde e as formas de ofertas oferecidas à população amazônica (Souza et al, 2022).

Souza et al (2022) confirma que é necessária uma decisão estratégica de criação e consolidação de pólos de pesquisa e pós-graduação que sejam direcionados ao contexto amazônico para que possam ser feitos investimentos em ciência e tecnologia.

Para isso, a Universidade do Estado do Amazonas, oferece o curso de pós-graduação em estomaterapia credenciado à Sociedade Brasileira de Estomaterapia (SOBEST) e com a metodologia inovadora que dá acesso a capacitação de alto nível a enfermeiros na área da estomaterapia para a região norte do Brasil (Paula e Ribeiro, 2020).

E mesmo que a enfermagem represente a maior força de trabalho da saúde, ainda há uma desigualdade em relação à distribuição de mão de obra de enfermeiros. O Conselho Federal de Enfermagem demonstra que existem aproximadamente 569.189 enfermeiros no Brasil e destes 7,14% na Região Norte, com concentração de 60% nos estados do Amazonas e Pará (Cofen, 2020).

Sob a ótica de acesso a recursos financeiros, a região amazônica é uma das mais pobres do país, o que limita a disponibilidade de recursos para investimentos em saúde, incluindo a aquisição de materiais e equipamentos necessários para a assistência de enfermagem. E este panorama se agrava pelo desconhecimento de uma grande maioria sobre

a legislação que organiza, faz a gestão e o financiamento dos serviços de atenção básica de saúde nos municípios da Amazônia Legal (Silva et al, 2020).

Com relação às barreiras de comunicação, a região amazônica possui uma grande diversidade linguística e cultural, o que pode dificultar a comunicação entre os profissionais de saúde e a população, especialmente em relação a questões de saúde. Pois habitam na região Amazônica os povos indígenas, pescadores, ribeirinhos, quilombolas e seringueiros (ISPN, 2020).

Rocha et al 2020, destaca que os profissionais de enfermagem necessitam desenvolver a capacidade de compreender e organizar ações em consonância com as peculiaridades culturais da população amazônica, com a finalidade de tornar viável o acesso aos serviços de saúde de qualidade e obter como resultados, intervenções efetivas dentro da realidade local.

As áreas rurais remotas da Amazônia representam um dos cenários mais desafiadores para a saúde pública no Brasil, refletindo uma combinação complexa de acesso limitado a serviços de saúde, infraestrutura inadequada e uma alta incidência de doenças infecciosas. A extensão territorial da Amazônia, juntamente com a dispersão de suas comunidades, implica em dificuldades logísticas significativas para o atendimento de saúde, como evidenciado por Dolzane (2019), que destaca como o isolamento geográfico impede o acesso regular a serviços de saúde essenciais.

Portanto, superar os desafios de saúde enfrentados pela população amazônica em áreas rurais remotas exige um enfoque multifacetado, no qual a assistência de enfermagem desempenha um papel central. Investimentos em educação, infraestrutura e recursos, juntamente com uma abordagem sensível às nuances culturais da região, são essenciais para melhorar a saúde e o bem-estar dessas comunidades vulneráveis.

Para enfrentar esses desafios, é imperativo um esforço coordenado que envolve o aumento dos investimentos em infraestrutura de saúde, a melhoria do acesso aos serviços de saúde e a implantação de programas educacionais focados na prevenção de doenças.

Os recursos que utilizam as tecnologias de informação e comunicação como exemplo a telemedicina, tem sido sugerida por Souza et al. (2022), como uma solução promissora para superar as barreiras geográficas, permitindo que os residentes de áreas remotas consultem profissionais de saúde e obtenham orientações de saúde sem a necessidade de viagens longas e dispendiosas.

As necessidades e desafios de saúde em áreas rurais remotas da Amazônia exigem uma abordagem integrada e multifacetada, que considere as peculiaridades geográficas,

culturais e socioeconômicas da região. Investimentos em infraestrutura, capacitação profissional e inovação tecnológica são fundamentais para garantir que as comunidades amazônicas tenham acesso a um atendimento de saúde digno e de qualidade.

4. MATERIAL E MÉTODO

4.1 Tipo de estudo

Estudo metodológico de desenvolvimento tecnológico que foi realizado em duas etapas, conforme descrito por Teixeira e Nascimento (2020).

1- Etapa: Produção tecnológica.

2- Etapa: Avaliação do produto.

4.1.1 Público-alvo

O público-alvo pretendido para esse estudo são enfermeiros (as) que atuam com a população em situação de vulnerabilidade social nas áreas rurais e remotas da Amazônia.

4.1.2 Período do estudo

O estudo foi realizado no período de agosto/2023 a setembro/ 2024

4. 2 Etapas do estudo

4. 2. 1 ETAPA 1- Produção tecnológica

4. 2. 2 Tipo de estudo

Pesquisa metodológica com foco na produção baseada em evidências científicas para o desenvolvimento de um produto com base em revisão da literatura (Teixeira, 2020).

4. 2. 3 Protocolo do estudo

Para a definição do tipo de produto tecnológico foi aplicado a Técnica IPAC: I = INFORMAÇÃO, PA = PÚBLICO-ALVO, C= CONTEXTO DE APLICAÇÃO, conforme orientações de Teixeira (2020).

I = Modelo de negócio apresentado em formato de portfólio.

PA= População amazônica de áreas rurais remotas.

C= Serviço de enfermagem em estomaterapia na saúde digital.

Para a construção da tecnologia usamos as etapas definidas na Metodologia Design Thinking e da ferramenta Business Model Canvas - BMC.

O Design thinking utiliza o processo cognitivo de aprendizagem, percepção, pensamento e linguagem para resolver problemas, idealizar projetos e desenvolver tecnologias (Burtet, 2022).

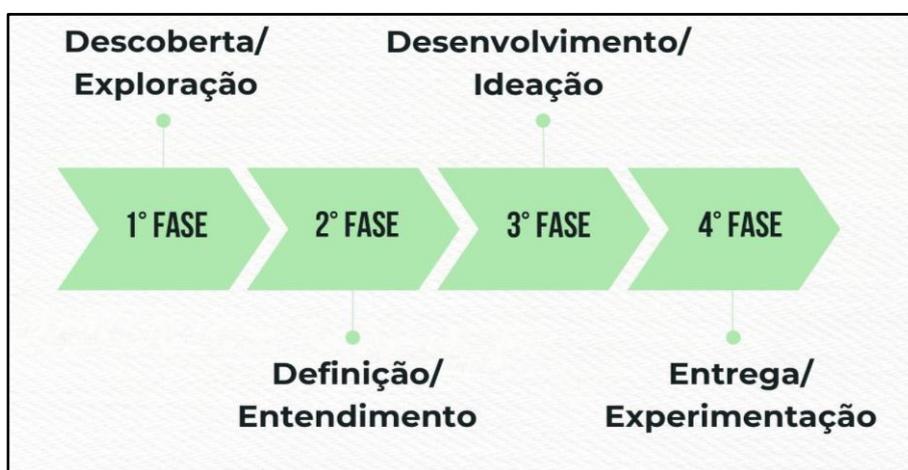
Burtet (2022), esclarece que as palavras Design Thinking tem suas significações próprias em seu contexto metodológico:

“A palavra DESIGN está relacionada à ação e ao planejamento de soluções com base nas necessidades das pessoas. E THINKING, significa “pensando”. Esse pensar é focado nas necessidades das pessoas.”

(Burtet, 2022).

De acordo com Viana et al (2012), a metodologia Design Thinking apresenta quatro fases que serão definidas a seguir conforme demonstrado na Figura 2.

Figura 2 - Etapas do Design Thinking.



Fonte: Adaptado de Ciccarelli, 2021.

4. 2. 4 Fase 1: Descoberta / Exploração

Nessa etapa os pesquisadores buscaram entender os aspectos de visão de mundo, crenças, expectativas e comportamentos dos envolvidos no problema. Essas atividades promovem reflexão acerca das vivências das pessoas, considerando os aspectos da cultura e modos de vida da população que será assistida. Nessa perspectiva o estudo foi desenvolvido em três etapas a saber: a **primeira** uma reunião de orientação; a **segunda** a elaboração do mapa conceitual e diagrama de afinidades e a **terceira** a elaboração de um Relato de experiência.

I. Reunião de Orientação

Reuniões de orientação com orientadora e consultores:

Foi apresentado aos consultores externos com experiência e expertise em Tecnologia da Informação/computação e empreendedorismo, três problemas mais relevantes identificados na prática profissional dos pesquisadores relacionados às suas expertises em estomaterapia na região amazônica e norteados pelo referencial teórico do estudo.

Reunião com orientadora:

A reunião ocorreu no dia 02/09/2022 no Auditório da Escola de Enfermagem de Manaus-AM, a qual permitiu a troca de ideias e a construção de um mapa conceitual. O mapeamento fez parte da construção de uma tecnologia inovadora na área da enfermagem em estomaterapia, considerando os desafios da região amazônica. Após a reunião foi realizado o processo de brainstorming em duas rodadas realizada individualmente pelo próprio pesquisador e deste emergiram quatro mapas conceituais, sendo um mapa conceitual da primeira rodada (Figura 3) e três mapas conceituais (Figuras 4 a 6), que emergiram a partir segunda rodada.

Os resultados deste processo criativo foram organizados e apresentados na forma de um mapa conceitual e de um diagrama de afinidades. O mapa sintetiza visualmente as conexões entre os problemas identificados e as ideias geradas, é elemento central para discussão e análise, que forneceu uma base sólida para o desenvolvimento de soluções inovadoras (Viana et al, 2012).

O Brainstorming é uma técnica que visa incentivar e produzir um grande número de ideias num pequeno espaço de tempo, sendo realizado em grupo conduzido por um moderador que mantém o foco do grupo (Viana et al, 2012), porém nesse estudo a técnica foi realizada apenas pelo próprio pesquisador com o objetivo de refletir sobre as ideias que surgissem ao longo da utilização da técnica.

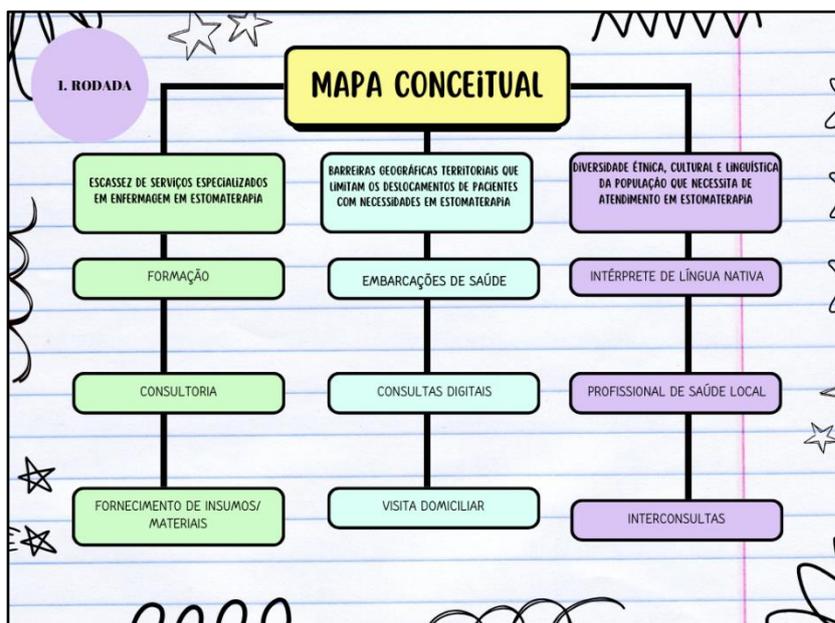
II. Elaboração dos Mapas conceituais

Primeira Rodada

Na 1ª rodada de palavras foram utilizadas as três frases que surgiram durante a reunião de orientação a saber: 1) Escassez de serviços especializados em enfermagem em estomaterapia; 2) Barreiras geográficas territoriais que limitam os deslocamentos de pacientes

com necessidades de estomaterapia; 3) Diversidade étnica, cultural e linguística da população que necessita de atendimento em estomaterapia e destas surgiram as palavras: Formação, consultoria, fornecimento de insumos e materiais, embarcações de saúde, consultas digitais, visita domiciliar, intérprete de língua nativa, profissional de saúde local e interconsultas (Figura 4).

Figura 3 - Mapa conceitual - Primeira Rodada



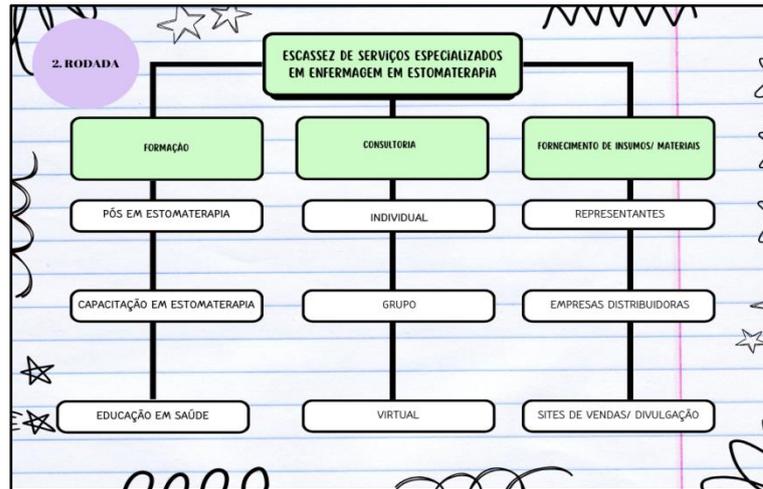
Fonte: Próprio Autor no Canvas, 2024.

Segunda Rodada

Na segunda rodada surgiram mais três palavras relacionadas com cada frase, destas emergiram mais três das outras três palavras subsequentes: Para Escassez de serviços especializados em enfermagem em estomaterapia: formação, consultoria e fornecimento de insumos e materiais. E destas surgiram as palavras: pós em estomaterapia, capacitação em estomaterapia, educação em saúde, individual, grupo, virtual, representantes, empresas distribuidoras e sites de vendas e divulgação (Figura 5)

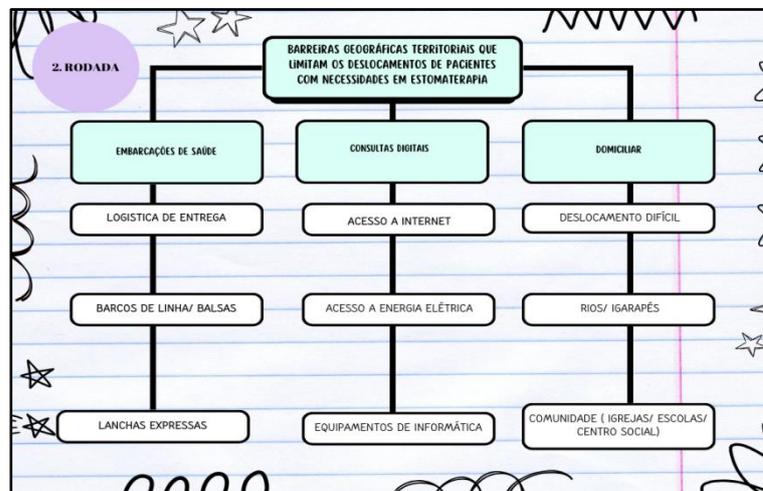
Na segunda rodada de palavras (Figura 6). Surgiram: logística de entrega, barcos de linha/ balsas, lanchas expressas, acesso à internet, acesso à energia elétrica, equipamentos de informática, deslocamento difícil, rios/ igarapés, comunidade. E por último a derivação das últimas palavras da segunda rodada (Figura 7), foram as seguintes: indígenas, costumes culturais, ribeirinhos/ quilombolas, saber local, geografia local, influência, compartilhar conhecimento, resolução de problemas de saúde e satisfação do usuário.

Figura 4 - Mapa conceitual - Segunda Rodada



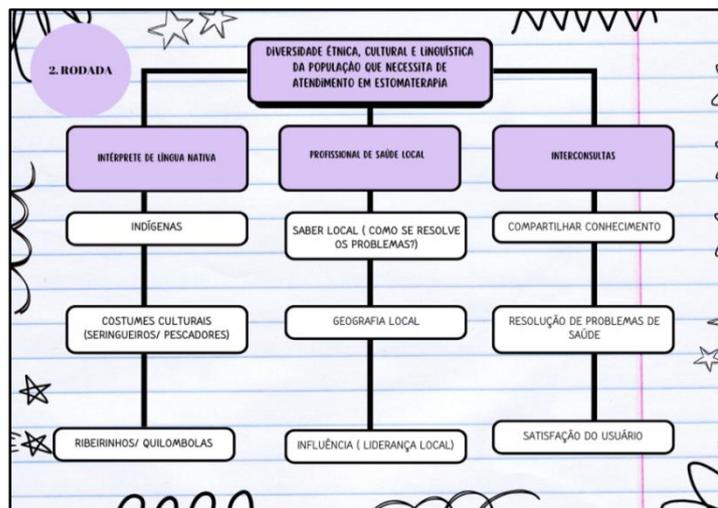
Fonte: Próprio Autor no Canvas, 2024.

Figura 5 - Mapa conceitual - 2a. Rodada



Fonte: Próprio Autor no Canvas, 2024.

Figura 6 - Mapa conceitual - Segunda Rodada



Fonte: Próprio Autor no Canvas, 2024.

III. O Relato de Experiência

O relato descreveu a vivência do pesquisador em uma comunidade rural amazônica, que forneceu insights cruciais para o desenvolvimento do produto. A experiência do pesquisador principal revelou necessidades específicas dos usuários do SUS, desafios ambientais e logísticos enfrentados por profissionais de saúde, limitações nos serviços especializados em áreas remotas, barreiras geográficas ao acesso, oportunidades para implementação de soluções tecnológicas e a importância da promoção da saúde digital na enfermagem. As reflexões a partir das experiências do pesquisador em áreas remotas na amazônia foram fundamentais para informar as fases subsequentes do estudo e para a construção do modelo de negócio em estomaterapia, uma vez que integrou expertise do pesquisador na especialidade proposta para o modelo de negócio em enfermagem.

Relato de experiência

O relato de experiência intitulado: "Relato de experiência de um dia na vida como profissional da saúde atuando em uma comunidade rural no Amazonas". **Objetivo:** descrever a experiência vivenciada pelo pesquisador como profissional de saúde atuando em uma comunidade ribeirinha de difícil acesso no Amazonas, durante a prestação de assistência à saúde em uma missão humanitária promovida pelo Hospital Adventista de Manaus, instituição de atuação do pesquisador e o Instituto de Missões Noroeste em comunidades do Rio Cuieiras. **Metodologia:** estudo descritivo que utilizou a metodologia proposta por Holliday OJ (2006). Durante a atividade de assistência à saúde às comunidades ribeirinhas, foram relatadas a vivência do pesquisador, comportamentos, limitações do ambiente de trabalho na prestação do serviço de saúde. As reflexões sobre a missão humanitária no Rio Cuieiras revelaram as condições adversas de trabalho que transformaram-se em lições valiosas sobre resiliência, inovação e humanidade, a experiência despertou questionamentos sobre acesso, sustentabilidade e a essência da prática humanitária. **Resultados:** reflexão sobre contribuições coletivas e individuais, revelou a alta demanda por consultas presenciais e procedimentos especializados, destacando os desafios enfrentados pelos usuários do SUS, especialmente relacionados aos longos deslocamentos fluviais, dificuldades de adaptação dos profissionais de saúde às condições ambientais e de infraestrutura da região amazônica, escassez de serviços de saúde especializados em áreas remotas, desafios de acesso devido às variações no nível das águas e obstáculos naturais, que impactam diretamente na logística de atendimento;

Identificação de oportunidades tecnológicas; necessidade de suporte tecnológico e humano para melhorar a eficiência e reduzir custos logísticos no atendimento em áreas remotas.

Promoção da saúde digital. **Considerações finais:** A vivência do pesquisador em área remota na atenção à saúde favoreceu o entendimento da importância de maior divulgação, incentivos financeiros e apoio às iniciativas de saúde digital na enfermagem, incluindo a necessidade de discutir mais amplamente sobre as demandas relacionadas à saúde digital para o contexto Amazônico, bem como reconhecer as necessidades reais do campo e fomentar o desenvolvimento de um produto técnico tecnológico com potencial para subsidiar as ações do enfermeiro em áreas remotas bem como contribuir para saúde da população que vivem nesses contextos. **Implicações para a Enfermagem:** A experiência vivida pelo enfermeiro pesquisador não apenas acrescentou dados teóricos da experiência, mas também proporcionou uma perspectiva prática e humanizada, essencial para a criação de um modelo de negócio para enfermagem em estomatoterapia relevante para o contexto amazônico e para o empreendedorismo na enfermagem.

4. 2. 5 Fase 2: Definição /Entendimento

A segunda fase do Design Thinking chamada de Definição /Entendimento teve a finalidade de resumir os aprendizados obtidos nas fases anteriores e definir a tecnologia com clareza. Nesta fase tivemos duas etapas: reunião de orientação e elaboração dos cartões de insights e diagrama de afinidades.

a) Reunião de orientação

Durante a reunião discutimos os critérios norteadores para construção do modelo de negócio. Sendo eles:

1. Acessibilidade: buscar garantir que o modelo elaborado seja acessível à população amazônica de áreas rurais e remotas, levando em consideração a infraestrutura tecnológica e a disponibilidade de recursos;
2. Sustentabilidade: buscou alternativas que fossem financeiramente viáveis e que pudessem se manter a longo prazo, considerando a realidade socioeconômica da região e os custos operacionais do empreendimento;
3. Tecnologia adequada: foram escolhidas tecnologias, plataformas e dispositivos que fizessem parte das tecnologias de informação e comunicação (TIC) para atender as modalidades de saúde digital deste estudo projeto e fazendo a integração de teleatendimentos, prontuário eletrônico e aplicativos para que possa melhorar a comunicação entre os profissionais e os pacientes,

levando em consideração a disponibilidade de internet, energia elétrica e equipamentos tecnológicos;4. Qualidade da assistência: garantiu que o modelo de negócio pudesse oferecer assistência de enfermagem/ saúde em estomaterapia com qualidade, considerando a formação dos profissionais, a utilização de protocolos e diretrizes atualizadas e a prestação de cuidados seguros e eficientes.

Para a elaboração do PTT, tomamos como base os mapas conceituais elaborados e cartões de insights (Figuras de 7 a 18), que foram organizados no formato de diagrama de afinidades extraído do referencial teórico e posteriormente foi acrescentado as observações que foram extraídos do relato de experiência para moldar e ajustar alguns detalhes contextuais do produto.

b) Cartões de insights e diagrama de afinidades

A seguir apresentamos os cartões de insights e diagramas de afinidades, derivados do referencial teórico da dissertação e do relato de caso, que representam uma ferramenta visual e organizacional crucial para a identificação e categorização de informações relevantes.

Os cartões de insights emergiram do referencial teórico do estudo, foram organizados em títulos e divididos em cores para melhor visualização. Foram selecionados 96 cartões, divididos em seis temas iniciais que constituíram a proposta inicial, sendo cada título identificado por tema:1)Empreendedorismo social e seus impactos nos cuidados de enfermagem (verde); 2) Empreendedorismo na enfermagem em estomaterapia (amarelo); 3) Cenário de saúde das populações da Amazônia legal em áreas rurais e remotas, que no início da pesquisa foi nomeado de Assistência de enfermagem à população amazônica em áreas rurais remotas (azul); 4) Definição de modelo de negócio (laranja); 5) Enfermagem em saúde digital/ telenfermagem (rosa);6) Relato de experiência (roxo).

Figura 7 - Cartões de insights e Diagrama de afinidades: Empreendedorismo social e seus impactos nos cuidados de enfermagem.



Fonte: Próprio Autor no Canvas, 2024.

Os Primeiros cartões tinham como tema o Empreendedorismo social e seus impactos nos cuidados de enfermagem: Foram sintetizados os insights e ideias extraídas dos autores que abordam o tema, permitindo identificar que o empreendedorismo social resolve necessidades presentes na sociedade e deve ser sustentável. Essa característica tem se alinhado naturalmente com o campo da enfermagem nos últimos anos.

O crescimento do empreendedorismo na enfermagem é impulsionado por fatores como o envelhecimento populacional, a escassez de mão de obra e a necessidade de reduzir custos na área da saúde.

No entanto, os enfermeiros empreendedores frequentemente enfrentam desafios significativos, especialmente na obtenção de apoio financeiro e na navegação pelos complexos processos burocráticos, além da formação de parcerias eficazes, sejam elas governamentais ou não governamentais. Para superar os desafios, é essencial que os profissionais de enfermagem busquem capacitação constante não apenas em suas áreas de atuação, mas também em campos relacionados aos negócios, legislação, vendas e direitos.

A formação abrangente permite a quebra de paradigmas tradicionais e assume riscos calculados em seus empreendimentos. Os insights obtidos sobre empreendedorismo social e seus impactos nos cuidados de enfermagem foram fundamentais para a criação do modelo de negócio inovador, voltado para o serviço de enfermagem em estomatoterapia na saúde digital, especialmente direcionado à população amazônica em áreas rurais e remotas.

Para enfrentar as dificuldades identificadas, como a obtenção de apoio financeiro e o desconhecimento de processos burocráticos, foram buscadas informações valiosas junto ao SEBRAE, outros empreendedores da área de enfermagem e comissões especializadas em empreendedorismo.

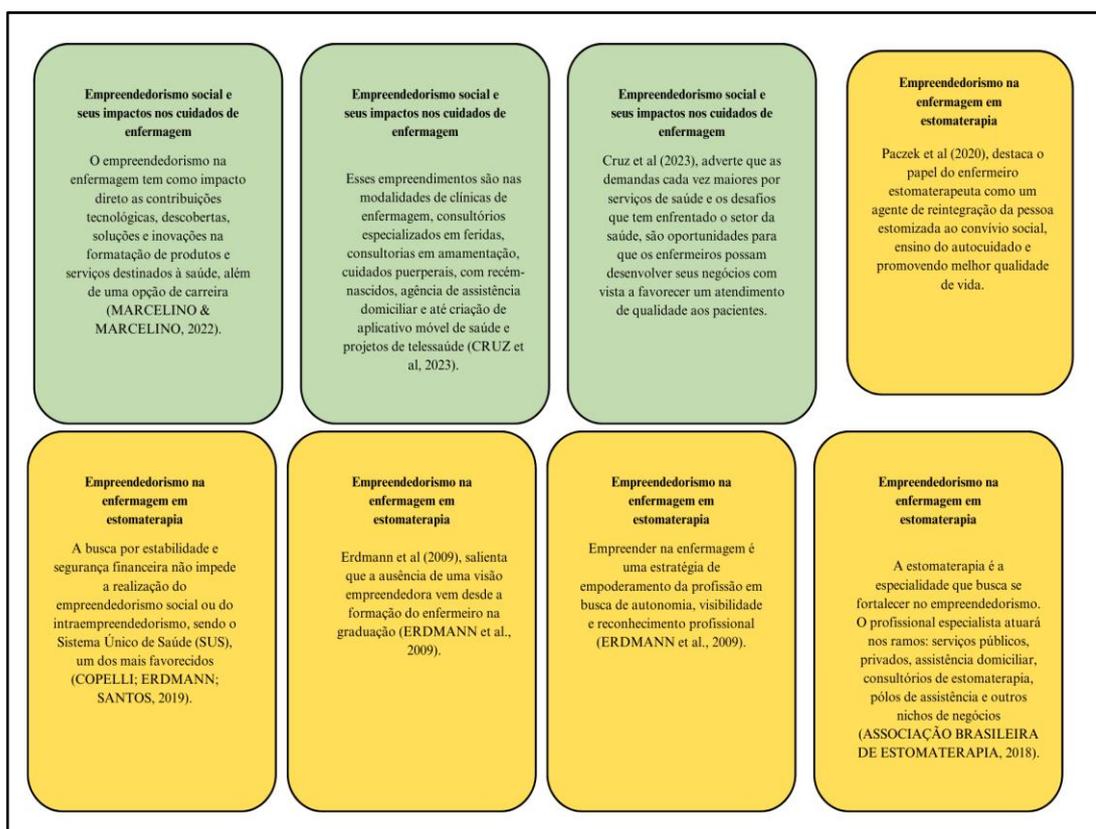
Esse processo levou os pesquisadores a expandir seus conhecimentos em áreas como direitos, vendas, negócios, administração, gestão e organização. Além disso, foram considerados os fatores psicológicos que influenciam os empreendedores sociais, reconhecendo a importância do mindset empreendedor para o sucesso.

Esses aprendizados foram aplicados diretamente na construção do modelo de negócio, influenciando significativamente três elementos cruciais: o segmento de clientes, o fluxo de receitas e a proposta de valor. O modelo foi estruturado para atender às necessidades específicas das comunidades amazônicas, garantindo que as soluções propostas fossem culturalmente congruentes e acessíveis.

Ao mesmo tempo, o modelo se alinha com os princípios do empreendedorismo social sustentável na enfermagem, assegurando que os serviços oferecidos sejam economicamente viáveis e ambientalmente responsáveis. A abordagem integrada adotada nesse estudo permitiu desenvolver um produto que não apenas atende às necessidades imediatas das comunidades, mas também promove um impacto positivo duradouro, reforçando a importância do empreendedorismo social como um catalisador para a inovação na área da saúde.

O modelo de negócio serve como um exemplo inspirador de como o empreendedorismo social pode ser aplicado na enfermagem para criar soluções sustentáveis que beneficiam tanto os profissionais quanto as comunidades que eles servem.

Figura 8 - Cartões de insights e Diagrama de afinidades: Empreendedorismo na enfermagem em estomaterapia.



Fonte: Próprio Autor no Canvas, 2024.

O segundo grupo de cartões são na cor amarela com o tema de Empreendedorismo na enfermagem em Estomaterapia:

A Associação Brasileira de Estomaterapia (SOBEST) tem desempenhado um papel crucial no apoio ao empreendedorismo dentro da especialidade de estomaterapia. Este apoio é vital para fortalecer a especialidade no Brasil, abrangendo diversas formas de atuação, seja no setor público, privado, comercial ou autônomo.

Ao incentivar o empreendedorismo, a SOBEST busca não apenas ampliar a presença da estomaterapia, mas também aumentar a visibilidade, autonomia e empoderamento dos profissionais da área. Esse suporte tem permitido que a estomaterapia ganhe maior reconhecimento como uma especialidade essencial na enfermagem.

Com isso, os enfermeiros estomaterapeutas se destacam como agentes de integração social, educadores em saúde e promotores do bem-estar e da qualidade de vida. Eles atendem pessoas com necessidades específicas em três áreas principais: feridas, estomias e

incontinência. Esse papel multifacetado destaca a importância de uma abordagem holística na prática de enfermagem.

Um dos maiores desafios enfrentados atualmente é a mudança de paradigma nas faculdades de enfermagem, onde muitas vezes falta uma visão empreendedora. É crucial que os currículos acadêmicos incentivem os futuros enfermeiros a enxergar oportunidades de inovação tanto em ambientes públicos quanto privados. O empreendedorismo se destaca pela capacidade de identificar e resolver problemas, e essa habilidade é essencial para o avanço da estomaterapia.

Os insights sobre empreendedorismo na enfermagem em estomaterapia foram fundamentais para o desenvolvimento do nosso produto de telenfermagem. O apoio da SOBEST, por meio de incentivos aos associados para explorar novos campos de atuação e sua programação científica focada no tema, inspirou a criação de um serviço inovador. Essa iniciativa incorporou a visão do enfermeiro estomaterapeuta como integrador, educador e promotor de saúde, refletindo na própria estrutura do serviço.

Nosso modelo de negócio foi desenvolvido para atuar nas três áreas principais da estomaterapia: feridas, estomias e incontinência. Utilizando Tecnologias de Informação e Comunicação (TICs), o serviço oferece consultas diretas, interconsultas e educação em saúde.

Para superar a falta de visão empreendedora na enfermagem, realizamos extensas leituras, estudos e pesquisas, além de diálogos com outros empreendedores. Isso ampliou nossa perspectiva e nos permitiu criar um serviço inédito na região amazônica.

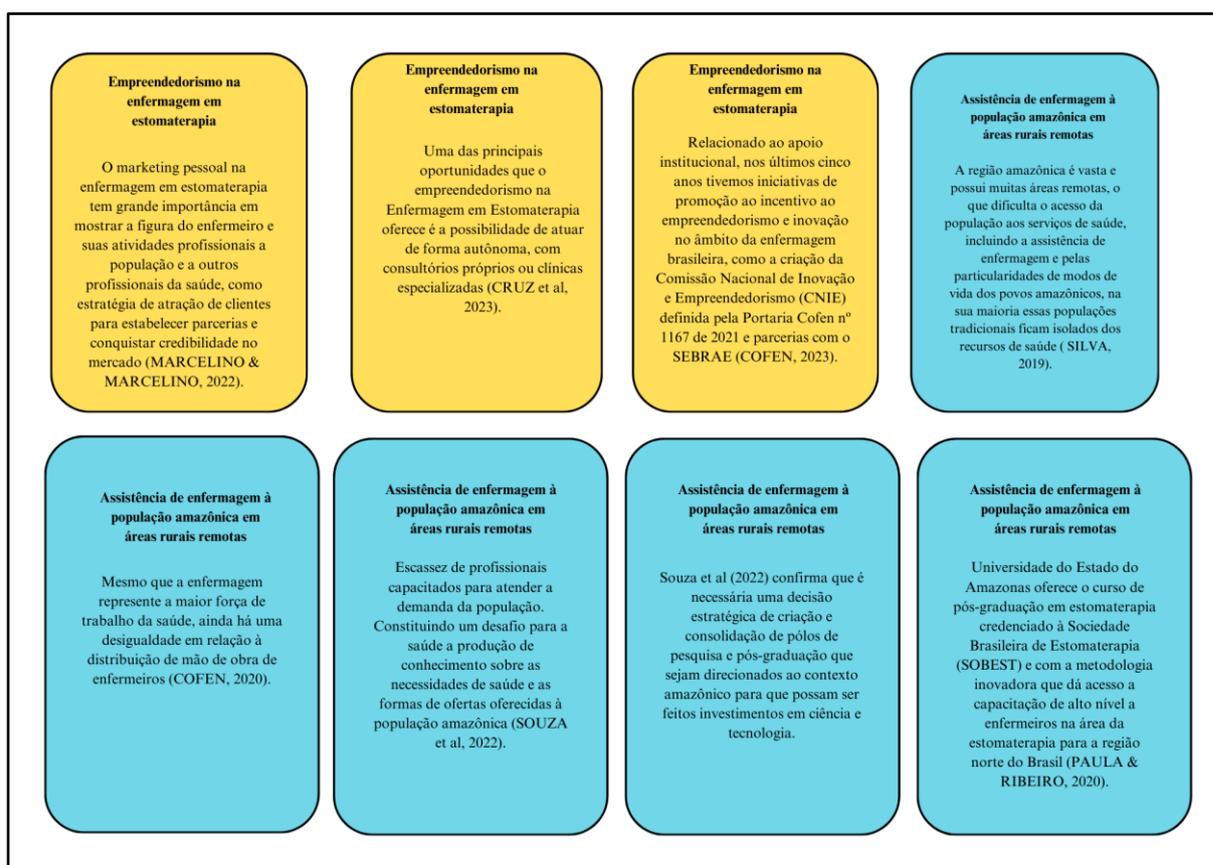
O produto final demonstra potencial de inovação ao oferecer às ONGs e prefeituras um serviço especializado e escalável, que pode ser ajustado e adaptado às necessidades dos clientes, o serviço se apresenta como uma ferramenta essencial para enfermeiros em áreas distantes e isoladas.

Essa abordagem não apenas resolve problemas de acesso à saúde especializada, mas também posiciona a enfermagem em estomaterapia como um agente de transformação na saúde pública da região amazônica.

Ao integrar soluções tecnológicas com práticas de enfermagem tradicionais, o modelo não só melhora a qualidade da assistência, mas também assegura a continuidade do cuidado.

Isso é especialmente importante em áreas remotas, onde o acesso a cuidados de saúde especializados é limitado. A inovação e flexibilidade do modelo permitem que ele se adapte a diferentes contextos e desafios, garantindo que a população amazônica receba o cuidado necessário.

Figura 9 - Cartões de insights e Diagrama de afinidades: Assistência de enfermagem à população amazônica em áreas rurais remotas.



Fonte: Próprio Autor no Canvas, 2024

No terceiro grupo de cartões na cor azul apresenta a Assistência de enfermagem à população amazônica em áreas rurais remotas: Nessa etapa como inspiração para nossas ideias as informações de que a região amazônica é vasta e enfrenta vários desafios geográficos de deslocamento, além de abrigar populações tradicionais isoladas.

Há uma escassez de mão de obra especializada nas regiões mais distantes das cidades principais, o que reflete na desigualdade de oferta de serviços de saúde para a população. No que diz respeito à capacitação de mão de obra especializada em estomatoterapia, há uma necessidade urgente de regionalização para criar polos de pesquisa direcionados ao contexto amazônico. Uma das iniciativas nesse sentido foi a criação do curso promovido pela Universidade do Estado do Amazonas, que oferece especialização em estomatoterapia.

O maior desafio é que os profissionais desenvolvam uma visão clara sobre as peculiaridades culturais da região, adaptando a oferta de serviços de saúde de acordo com as necessidades e demandas das populações locais. É fundamental que essa adaptação considere

não apenas os aspectos técnicos, mas também os culturais e sociais, para garantir uma assistência eficaz e respeitosa.

Os insights sobre a assistência de enfermagem à população amazônica em áreas rurais remotas foram fundamentais para a concepção e desenvolvimento do nosso produto de telenfermagem. Desde o início, os desafios geográficos da região amazônica foram considerados como premissas essenciais, resultando em um modelo de negócio flexível e escalável, capaz de atender a diversas configurações geográficas, como áreas alagadas, terra firme, montes e florestas densas.

Para enfrentar a escassez de mão de obra especializada, o produto foi projetado para permitir que profissionais qualificados, mesmo distantes, possam oferecer seus serviços, aproveitando a iniciativa de regionalização da estomaterapia, como o curso oferecido pela Universidade do Estado do Amazonas. Esta abordagem não só amplia o alcance dos serviços especializados, mas também cria oportunidades para os profissionais locais recém-formados.

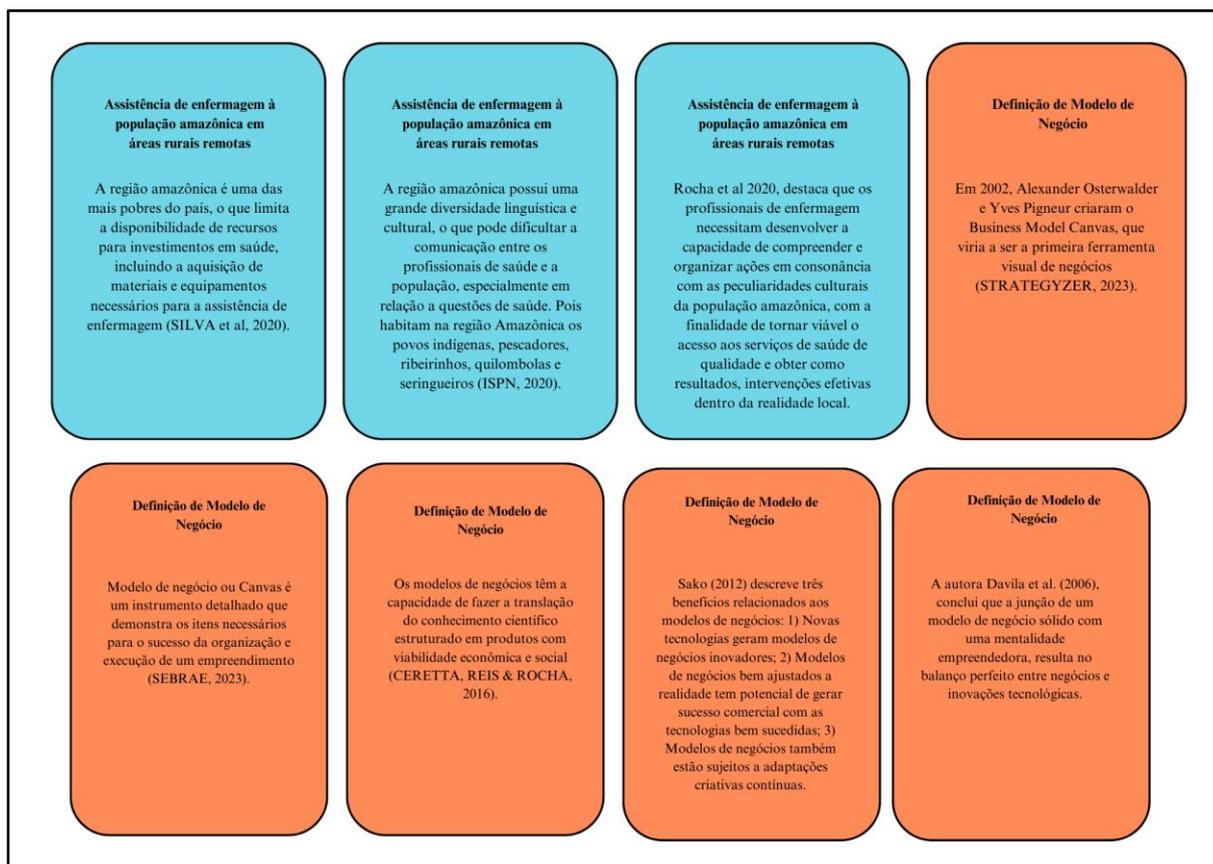
O modelo incorpora três ênfases cruciais: adaptação, respeito à cultura e atenção à língua. As tecnologias são adaptadas à realidade local, promovendo maior acesso aos serviços, enquanto o respeito aos costumes, hábitos e tradições culturais forma a base para a aceitação dos novos serviços oferecidos.

Para superar barreiras linguísticas, especialmente com povos indígenas e estrangeiros, o modelo prevê, caso haja necessidade, a inclusão de intérpretes e consultores assistentes, garantindo uma comunicação eficaz e culturalmente sensível.

Além disso, a implementação deste modelo de telenfermagem tem o potencial de fortalecer a infraestrutura de saúde local, incentivando investimentos em tecnologia e educação, o que pode resultar em uma melhoria geral dos serviços de saúde na região, beneficiando não apenas as populações isoladas, mas também as comunidades urbanas que enfrentam desafios semelhantes.

Por fim, a abordagem holística e adaptativa adotada pelo modelo permite que o serviço de telenfermagem atenda de forma eficiente às necessidades específicas e diversificadas das populações amazônicas isoladas.

Figura 10 - Cartões de insights e Diagrama de afinidades: Definição de modelo de negócio.



Fonte: Próprio Autor no Canvas, 2024.

O quarto grupo de cartões na cor laranja apresenta a definição de modelo de negócio: O modelo de negócio tem a capacidade de transformar conhecimento científico validado em um produto com viabilidade econômica, se configura como instrumento detalhado que orienta a organização sobre como alcançar o sucesso na execução de um empreendimento.

A aplicação dos insights sobre definição de modelo de negócio foi fundamental para o desenvolvimento do produto de telenfermagem para a região amazônica. Inicialmente, transformamos o conhecimento científico validado em um produto com potencial economicamente viável, utilizando tecnologias de informação e comunicação já aprovadas pelo órgão regulador da enfermagem e alinhadas com as políticas de saúde digital. O modelo de negócio considera dois fatores específicos que são cruciais para garantir o sucesso do empreendimento: mão de obra qualificada, nos aspectos étnicos e culturais e foco na conectividade de qualidade, essencial para a viabilidade do serviço. A adaptabilidade do modelo à realidade amazônica é assegurada por meio de estudos prévios sobre as

necessidades dos clientes potenciais e da oferta de consultoria pré e pós-venda, permitindo ajustes contínuos e criativos.

A integração entre conhecimentos validados, um modelo de negócio sólido e uma mentalidade empreendedora pode ser alcançada por meio da utilização integrada de ferramentas como o Canvas, análise SWOT, metodologia de pesquisa específica, conceitos fundamentais de empreendedorismo e valiosas contribuições de outros empreendedores experientes. Esta abordagem permitiu uma visão abrangente e estratégica do mercado, essencial para o sucesso do empreendimento.

O processo de elaboração do modelo seguiu passos estratégicos: identificação das necessidades regionais, seleção de ferramentas tecnológicas adaptáveis e busca por parcerias de apoio. Essa abordagem holística e estruturada resultou em um produto de telenfermagem inovador, com potencial econômico viável e culturalmente sensível, pronto para enfrentar os desafios únicos da assistência à saúde na Amazônia.

Além disso, a possibilidade de futuramente realizar a implementação do modelo de negócio na região amazônica não apenas visa atender às necessidades de saúde, mas também promover o desenvolvimento econômico local. O modelo tem potencial para capacitar profissionais locais e fomentar a inovação, contribuindo para o fortalecimento das economias regionais, criando oportunidades de emprego e estimulando o crescimento sustentável.

Por fim, a sustentabilidade do modelo de negócio é reforçada pela sua capacidade de adaptação às mudanças ambientais e sociais. A flexibilidade do modelo permite que ele evolua junto com a região, incorporando novas tecnologias e práticas à medida que se tornam disponíveis. Isso assegura que o serviço de telenfermagem permaneça relevante e eficaz, atendendo continuamente às necessidades da população amazônica.

Figura 11 - Cartões de insights e Diagrama de afinidades: Enfermagem em saúde digital/ telenfermagem.



Fonte: Próprio Autor no Canvas, 2024.

O quinto grupo de cartões na cor rosa com a temática Enfermagem em saúde digital: Pudemos identificar que a Saúde digital consiste na utilização das tecnologias de informação e comunicação como ferramentas para avaliar e oferecer serviços de saúde.

Esta modalidade inclui uma gama de ferramentas como Internet das coisas e Inteligência artificial utilizadas para o gerenciamento e fornecimento de cuidados em saúde.

A área da saúde digital no Brasil está alinhada às estratégias globais da Organização Mundial da Saúde e operacionalizada pelo DATASUS.

Dentro da saúde digital, temos a telenfermagem, definida pela Resolução COFEN 696/2022, como a prática da consulta de enfermagem, interconsulta, educação em saúde e acolhimento da demanda espontânea.

Questões éticas de consentimento do usuário é importante e proteção dos seus dados de saúde e pessoais, sendo necessário uma plataforma específica para a realização dessa modalidade que garante a segurança dos dados.

Para a produção do produto relacionado à saúde digital com foco na enfermagem, foi seguido um processo que envolveu etapas como: Pesquisa e coleta de informações, por meio da busca por estudos sobre saúde digital e suas implicações para a enfermagem, utilizando fontes confiáveis como publicações científicas, diretrizes da Organização Mundial da Saúde e regulamentações nacionais, como a Resolução COFEN 696/2022.

Na análise das tecnologias utilizadas na saúde digital, como a Internet das Coisas (IoT) e Inteligência Artificial (IA), avaliando como essas ferramentas podem ser aplicadas no gerenciamento e fornecimento de cuidados em saúde.

Alinhamento com estratégias globais e nacionais: Verificamos o alinhamento das práticas de saúde digital no Brasil com as estratégias globais da OMS e a operacionalização pelo DATASUS, assegurando que o produto estivesse em conformidade com as normas e diretrizes vigentes.

Desenvolvimento de conteúdo sobre telenfermagem: Elaboramos uma seção específica sobre telenfermagem, abordando suas definições, práticas e regulamentações conforme a Resolução COFEN 696/2022, destacando a importância da consulta de enfermagem, interconsulta, educação em saúde e acolhimento da demanda espontânea.

Considerações éticas e de segurança: Foi enfatizada a necessidade de uma plataforma específica que assegure a segurança dos dados na prática da telenfermagem.

A lei geral de proteção de dados pessoais (LGPD), deve ser cumprida para garantir o sigilo de dados pessoais sensíveis dos usuários.

A teleconsulta de enfermagem garante validade legal para gerar prescrições medicamentosas, solicitação de exames e encaminhamentos, desde que estejam previstas nas normas e diretrizes da saúde pública, seja na atuação do SUS, saúde suplementar ou privada.

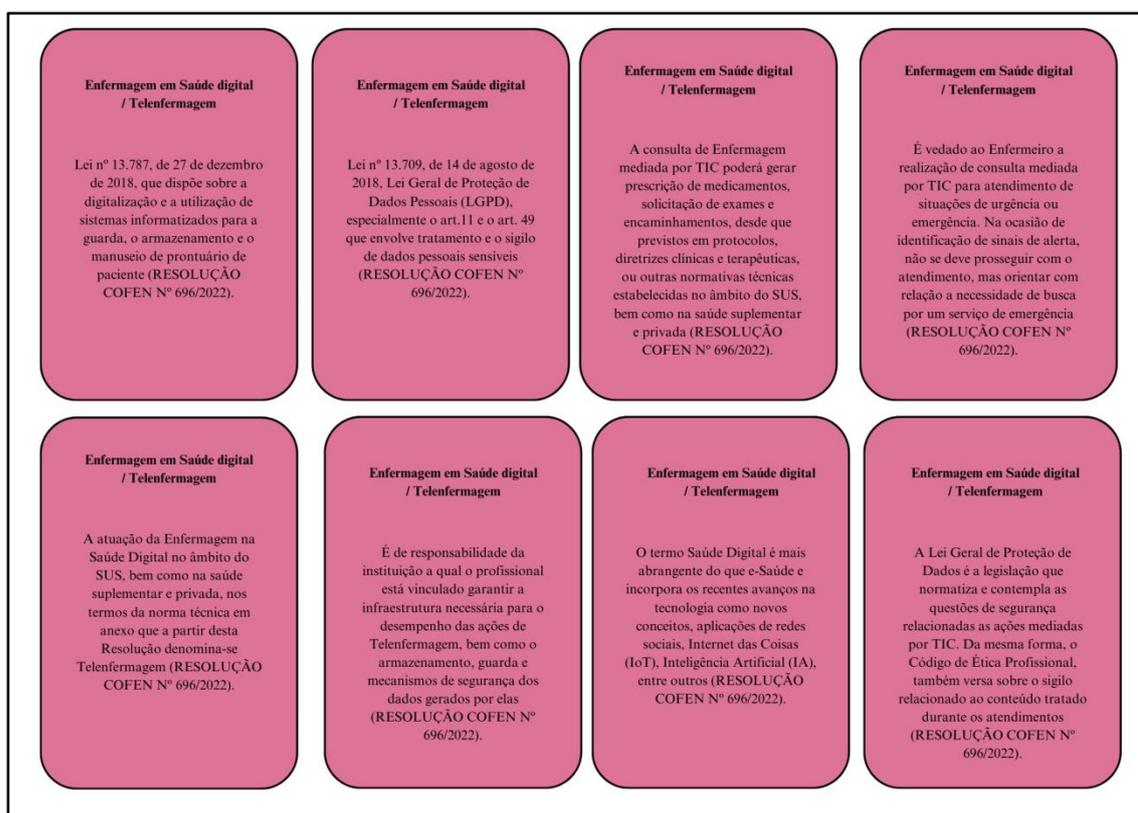
A Resolução COFEN 696/2022, veta o atendimento de casos de urgências e orienta que seja encaminhado para unidade física de serviço de emergência.

Os cartões de insights tiveram a importante contribuição para a construção do produto ao destacar as informações que contribuíram para a elaboração do produto, assegurando que ele esteja em conformidade com a legislação vigente e as melhores práticas de atendimento em saúde.

Conformidade com a LGPD: Os insights foram importantes para conhecer as medidas de segurança para proteger os dados pessoais sensíveis dos pacientes, garantindo o sigilo e a integridade das informações e o estabelecimento de políticas de privacidade claras e consentimento informado dos pacientes para o uso de seus dados durante as teleconsultas.

Validade legal das teleconsultas: contribuiu para a adequação das práticas de teleconsulta às normas e diretrizes de saúde pública, incluindo SUS, saúde suplementar e privada, para assegurar que prescrições, solicitações de exames e encaminhamentos sejam legalmente válidos e observância da Resolução COFEN 696/2022, que orienta sobre o manejo de casos de urgência e a necessidade de encaminhamento para unidades físicas quando necessário.

Figura 12 - Cartões de insights e Diagrama de afinidades: Enfermagem em saúde digital/ telenfermagem.



Fonte: Próprio Autor no Canvas, 2024.

Figura 13 - Cartões de insights e Diagrama de afinidades: Enfermagem em saúde digital/ telenfermagem.



Fonte: Próprio Autor no Canvas, 2024.

Nestes cartões de ideias, temos as referências sobre a resolução do COFEN 696/2022 sobre a Enfermagem na saúde digital.

O registro profissional é válido em todo o território nacional para atuar na Telenfermagem. As modalidades de monitoramento, acolhimento e educação em saúde podem ser executadas pelas outras categorias da enfermagem.

As teleconsultas são privativas do enfermeiro.

A interconsulta pode ser feita entre enfermeiros ou entre outros profissionais da saúde.

Para completar a descrição do que foi feito na produção do produto relacionado à telenfermagem destacamos as seguintes contribuições adquiridas através dos insights. Revisão e aplicação da resolução COFEN 696/2022: Análise das orientações estabelecidas pela Resolução COFEN 696/2022 para garantir que todas as práticas de telenfermagem estejam em conformidade com as normas vigentes, implementação de protocolos que assegurem que as teleconsultas sejam realizadas exclusivamente por enfermeiros.

Validação do registro profissional: Verificação de que os registros profissionais dos enfermeiros são válidos em todo o território nacional, permitindo a prática da telenfermagem sem restrições geográficas.

Modalidades de atendimento: Obtivemos informações sobre como escolher as plataformas e sistemas para suportar diferentes modalidades de atendimento, acessíveis a todas as categorias da enfermagem e que possa realizar a integração de funcionalidades que facilitem a interconsulta entre enfermeiros e outros profissionais de saúde, promovendo um atendimento colaborativo e interdisciplinar.

Figura 14 - Cartões de insights e Diagrama de afinidades: Enfermagem em saúde digital/ telenfermagem.



Fonte: Próprio Autor no Canvas, 2024.

As teleconsultas mantêm o vínculo entre profissionais e clientes, mesmo que haja barreiras que impeçam de um encontro presencial.

De acordo com a Resolução do COFEN 696/2022, toda demanda espontânea de atendimento pode ser convertida em monitoramento, educação em saúde ou outras

modalidades. Em caso de urgências, é de responsabilidade do Enfermeiro referenciar as unidades de saúde, profissionais e recursos de saúde.

Aqui estão as contribuições que foram feitas na produção do produto relacionado à teleconsulta de enfermagem.

Inovação e acesso ampliado: é importante escolher uma plataforma que possa fazer a integração de tecnologias inovadoras que ampliam o acesso dos pacientes aos serviços de saúde, especialmente para idosos e pessoas com doenças crônicas e que tenham interfaces amigáveis para facilitar o uso por profissionais de saúde e pacientes, garantindo uma experiência positiva e eficaz.

Viabilidade e monitoramento: É importante que nos protocolos de enfermagem estejam bem definidos os processos que permitem a conversão de demandas espontâneas em modalidades de monitoramento e educação em saúde, conforme a Resolução COFEN 696/2022 e implementação de sistemas de acompanhamento e suporte para pacientes que necessitam de monitoramento contínuo, assegurando que suas necessidades de saúde sejam atendidas de forma remota.

Feedback e melhoria contínua: Será essencial que haja a coleta e análise de feedback de usuários e profissionais para identificar áreas de melhoria e implementar ajustes que aumentem a eficácia e a eficiência do serviço de teleconsulta.

Os potenciais da teleconsultas estão relacionados à ampliação do acesso aos serviços de saúde e facilitar a comunicação entre o paciente e os membros da equipe de saúde.

O exercício da Enfermagem em saúde digital deve priorizar o ser humano, a ética e a integridade do paciente, sendo necessário respeitar as preferências do cliente e manter os registros em local seguro. Uma das barreiras para a prática da enfermagem na saúde digital é o letramento digital dos profissionais e usuários e também a integração entre a tecnologia e a prática clínica.

Destacamos a seguir as contribuições adquiridas dos insights em destaque.

Prioridade ao ser humano e à ética: É importante estabelecer os protocolos que colocam o ser humano, a ética e a integridade do paciente como prioridades no desenvolvimento e operação da plataforma e que haja funcionalidades que respeitam as preferências dos clientes, garantindo que suas necessidades e escolhas sejam consideradas durante o atendimento.

Figura 15 - Cartões de insights e Diagrama de afinidades: Enfermagem em saúde digital/ telenfermagem.



Fonte: Próprio Autor no Canvas, 2024.

Segurança dos registros: é importante assegurar medidas rigorosas de segurança para proteger os registros dos pacientes, assegurando que todas as informações sejam armazenadas em locais seguros e acessíveis apenas por pessoal autorizado.

Integração entre tecnologia e prática clínica: É necessário realizar um trabalho colaborativo com profissionais de saúde para integrar a tecnologia de forma harmoniosa na prática clínica, garantindo que as ferramentas digitais complementam e aprimoram o atendimento ao paciente.

Superação de barreiras de letramento digital: É relevante destacar a elaboração de um programa de capacitação e treinamento para melhorar o letramento digital de profissionais de saúde e usuários, facilitando o uso eficaz da tecnologia na prática clínica.

Figura 16 - Cartões de insights e Diagrama de afinidades: Enfermagem em saúde digital/ telenfermagem.



Fonte: Próprio Autor no Canvas, 2024.

Entre os desafios identificados, foram citados a falta de habilidade no manuseio das ferramentas tecnológicas, falta de privacidade e a dificuldade de comunicação.

Também foi destacado nos textos selecionados os desafios de implementação das tecnologias em larga escala, resistência por parte dos profissionais e questões de privacidade e segurança dos dados.

Em contrapartida, tem o potencial de melhorar o acesso aos cuidados de saúde, promover a eficiência nos processos e na tomada de decisão clínica.

A área da saúde necessita da transformação digital para que possa ofertar os serviços cada vez mais, com a demanda crescente, com eficiência e qualidade.

Um dos destaques é a limitação do exame físico, instabilidade da internet, falta de privacidade nas consultas virtuais em casa, falta de informação na descrição da demanda da consulta.

A qualidade da assistência também é melhorada com a utilização de big data, inteligência artificial, teleatendimentos e análise dos dados gerados através de consultas.

A tecnologia traz benefícios na gestão de saúde, economia de tratamento e redução de custos.

Ainda dos insights emergiram:

Capacitação e suporte técnico: Disponibilização de suporte técnico contínuo para auxiliar usuários e profissionais em caso de dificuldades técnicas, garantindo um uso eficaz e eficiente da plataforma.

Privacidade e segurança: Estabelecimento de protocolos para assegurar que as consultas sejam realizadas em ambientes que respeitem a privacidade dos pacientes, mesmo em contextos domésticos.

Infraestrutura e conectividade: Colaboração com provedores de serviços de internet para melhorar a estabilidade e a qualidade da conexão durante as teleconsultas, minimizando interrupções e garantindo uma comunicação clara e eficaz.

Descrição e gestão da demanda: Criação de formulários e sistemas de triagem que ajudem os pacientes a descrever suas demandas de forma clara e completa, facilitando a preparação dos profissionais de saúde antes da consulta e implementação de ferramentas de inteligência artificial para analisar e categorizar as demandas, otimizando a alocação de recursos e o tempo dos profissionais.

Figura 17 - Cartões de insights e Diagrama de afinidades: Enfermagem em saúde digital/ telenfermagem.



Fonte: Próprio Autor no Canvas, 2024.

Uso de Big Data e inteligência artificial: Integração de tecnologias de big data e inteligência artificial para analisar dados gerados nas consultas, promovendo uma melhor tomada de decisão clínica e eficiência nos processos e seria interessante utilização de análises de dados para identificar tendências e melhorar continuamente a qualidade da assistência prestada.

Eficiência e redução de custos: Desenvolvimento de processos que utilizem a tecnologia para otimizar a gestão de saúde, reduzir custos de tratamento e melhorar a alocação de recursos. Avaliação contínua dos benefícios econômicos e operacionais proporcionados pela plataforma, ajustando estratégias para maximizar a eficiência e a qualidade dos serviços de saúde.

Esses insights refletem um esforço abrangente para superar os desafios identificados e aproveitar as oportunidades oferecidas pela transformação digital na área da saúde.

Figura 18 - Cartões de insights e Diagrama de afinidades: Relato de experiência.



Fonte: Próprio Autor no Canvas, 2024.

O sexto grupo de cartões na cor roxa tem os cartões de ideias relacionados ao Relato de experiência, que também agregou insights preciosos para a construção do modelo de negócio em estomaterapia.

A experiência vivida pelo pesquisador levou à reflexão sobre a demanda de consultas presenciais e de procedimentos que os usuários do SUS precisam realizar para dar continuidade aos seus tratamentos clínicos ou cirúrgicos.

As adversidades enfrentadas por esses usuários, em sua maioria decorrentes dos longos deslocamentos por via fluvial, representam um desafio significativo. Esses deslocamentos são frequentemente necessários devido à falta de serviços de saúde especializados em áreas remotas, tornando a busca por atendimento médico uma tarefa árdua e demorada.

Para os profissionais de saúde que atuam nessas regiões, adaptar-se às condições climáticas de calor intenso, alta umidade e desconforto proporcionado pelo ambiente natural não é uma tarefa fácil. Além disso, a oferta de serviços de saúde especializados é limitada e, em algumas áreas, praticamente inexistente.

O acesso a rios e pequenos lagos é dificultado por barreiras geográficas, como a baixa das águas e a presença de detritos, incluindo raízes, troncos, folhas e bancos de areia, que representam riscos para as embarcações.

Esses desafios ressaltam a necessidade de suporte tecnológico e humano para que os profissionais possam desenvolver suas habilidades clínicas com maior assertividade e em menos tempo, além de reduzir os altos custos logísticos.

A tecnologia e os métodos utilizados na saúde digital, especialmente na enfermagem, precisam de maior divulgação, incentivos financeiros e apoio de diferentes iniciativas. A introdução de disciplinas relacionadas à tecnologia nos currículos de graduação é fundamental para que os futuros profissionais de saúde possam se familiarizar com essas ferramentas desde cedo.

Essa abordagem não apenas aumentaria a eficiência e a qualidade dos serviços prestados, mas também ajudaria a superar as barreiras geográficas e logísticas que atualmente limitam o acesso a cuidados de saúde especializados em áreas isoladas.

Além disso, é crucial investir em infraestrutura de comunicação para melhorar a conectividade nessas regiões. A expansão da cobertura de internet é essencial para que as soluções tecnológicas possam ser implementadas com sucesso.

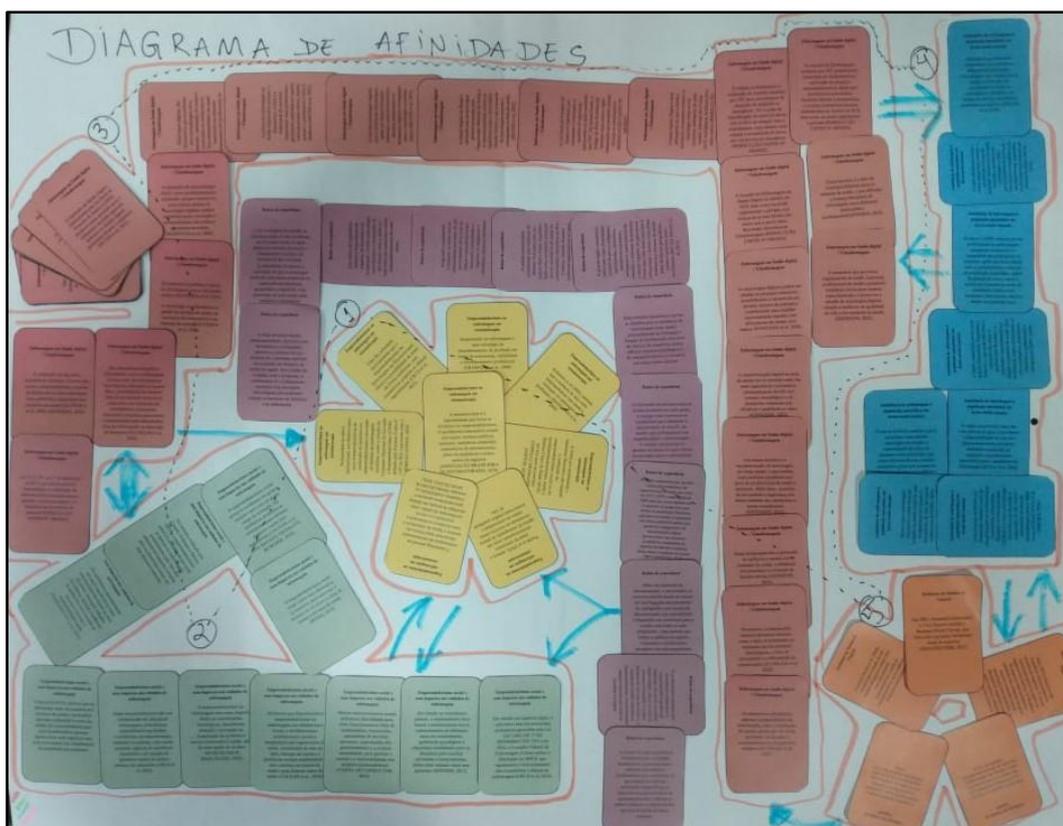
Parcerias entre governos, instituições de saúde e empresas de tecnologia podem facilitar esses investimentos, garantindo que as comunidades tenham acesso a serviços de

saúde de qualidade. Equipar os profissionais de saúde com dispositivos e ferramentas adequadas também é necessário para que possam realizar seu trabalho de maneira eficaz.

Por fim, envolver as comunidades locais no desenvolvimento e implementação de soluções tecnológicas pode aumentar a aceitação e o uso eficaz dessas ferramentas.

Adaptar as tecnologias às necessidades e contextos culturais específicos das populações locais é essencial para garantir que as inovações sejam sustentáveis e amplamente acessíveis.

Figura 19 - Cartões de insights e diagrama de afinidades.



Fonte: Elaborado pelo próprio autor (2024)

O diagrama de afinidades apresentado na Figura 19 é uma ferramenta essencial para organizar e visualizar a interconexão entre diferentes temas que emergiram durante a pesquisa.

Este diagrama facilitou a compreensão de como cada tema contribui para o desenvolvimento de soluções inovadoras na área de enfermagem, especificamente no contexto da estomaterapia e da assistência em regiões remotas da Amazônia legal.

Ao categorizar 96 cartões em seis temas distintos, o diagrama não apenas organiza as ideias, mas também destaca como elas se complementam e interagem para formar uma base sólida para a construção do produto final da dissertação.

O primeiro tema, "Empreendedorismo social e seus impactos nos cuidados de enfermagem" (verde), estabelece um quadro para entender como iniciativas empreendedoras podem melhorar os cuidados de saúde, promovendo soluções sustentáveis e inovadoras que atendam às necessidades específicas das comunidades. Este tema está intimamente ligado ao segundo, "Empreendedorismo na enfermagem em estomaterapia" (amarelo), que foca em como práticas empreendedoras podem ser aplicadas especificamente na área de estomaterapia, oferecendo novas oportunidades para profissionais de enfermagem desenvolverem abordagens mais eficazes e personalizadas no cuidado ao paciente.

O terceiro tema (azul), inicialmente denominado "Assistência de enfermagem à população amazônica em áreas rurais remotas", fornece um contexto crítico sobre os desafios enfrentados por essas populações. Este tema é fundamental para entender as barreiras geográficas e sociais que afetam o acesso aos cuidados de saúde, e como o empreendedorismo pode ser uma ferramenta poderosa para superar essas dificuldades.

A compreensão do cenário foi essencial para definir um "Modelo de negócio" (laranja), o quarto tema, adaptado às realidades locais, pode garantir que as soluções propostas sejam viáveis e sustentáveis a longo prazo.

O quinto tema, "Enfermagem em saúde digital/telenfermagem" (rosa), introduz a dimensão tecnológica, destacando como as ferramentas digitais podem transformar a prática da enfermagem, especialmente em áreas de difícil acesso.

A telenfermagem surge como uma solução prática para conectar profissionais de saúde e pacientes, superando as barreiras físicas e permitindo um cuidado contínuo e eficiente. Este tema se relaciona diretamente com o sexto, "Relato de experiência" (roxo), que oferece insights práticos e vivenciais sobre as dificuldades e desafios dos profissionais da saúde na assistência em áreas rurais.

O conjunto de temas formam um ecossistema de ideias interligadas que sustentam a proposta da dissertação. Eles oferecem uma visão abrangente das necessidades e oportunidades na área de enfermagem, particularmente em contextos desafiadores como os encontrados na Amazônia.

4. 2. 6 Fase 3: Desenvolvimento / Ideação

O desenvolvimento da tecnologia se deu por meio da ferramenta Business Model Canvas - BMC. A plataforma CANVAS é uma ferramenta online que permite a criação de desenhos, gráficos e outros modelos de designer gráfico que está disponível no endereço eletrônico: <https://www.canva.com/>, sendo utilizada que pode ser utilizada na versão gratuita e paga.

A ferramenta Business Model Canvas - BMC desenvolvida por Osterwalder e Pigneur (2011), é uma representação visual com nove elementos chaves da estratégia de negócio que responde às seguintes perguntas: O que será vendido (proposta de valor)? que no caso desse estudo seria o modelo de negócio desenvolvido para resolver um problema identificado pela expertise em estomaterapia da equipe do estudo. A quem será comercializado? Nesse estudo o modelo de negócio se destina a enfermeiros(as) que atuam em áreas rurais e remotas do Amazonas e regiões com especificidades semelhantes. Quais são os processos para o desenvolvimento do produto/serviço (incluindo a estrutura de custos)? No caso deste estudo foi considerado as questões geográficas e logísticas para avaliação dos custos. Como deverá ocorrer a interação entre empresa e clientes? Neste estudo foi elaborado um modelo de negócio com foco nas especificidades da clientela a ser assistida para facilitar a interação empresa e clientes.

4. 2. 7 Fase 4: Entrega / Experimentação

Nesta fase foi realizada a prototipação conceitual com a finalidade de apresentar a tecnologia proposta (Figura 20) para verificar se a ideia é executável, se é viável economicamente e se faz sentido para o público alvo. finalidade de comunicar a ideia a outras pessoas ou para visualizar o processo da solução final com o objetivo de identificar aspectos inacabados ou refinar um serviço.

Foi elaborado um roteiro para realização de cada serviço, separando a história em cenas, considerando os cenários, personagens e o enquadramento. Para melhor compreensão os conceitos de fluxo de usuário e persona do usuário baseados nos conceitos descritos em Storyboardthat (2023).

Fluxo do usuário é uma representação gráfica do fluxograma do usuário que descreve a trilha a ser percorrida por um usuário no serviço até conseguir ter a sua necessidade suprida. Eles mostram as etapas que o usuário executará para concluir uma ação, o que permite que vejamos como um cliente real utilizará o serviço ou produto com a finalidade de melhorar a experiência do usuário.

Persona do usuário é um usuário protótipo que tem características semelhantes a outros usuários. A persona do usuário ajuda a definir o público alvo, permitindo experimentar os problemas em potencial dos clientes e direcionar as estratégias de marketing para direcionar a um potencial solução.

Segue as definições de Viana et al (2012), relacionados à protótipo, níveis de fidelidade, níveis de contextualização e o tipo de prototipagem escolhida para simular o funcionamento do produto.

O protótipo é a materialização da ideia, a tradução do abstrato para a forma física, na tentativa de retratar a realidade, mesmo que de forma limitada, em busca de validações. Para uma simulação para antecipar problemas, testar hipóteses e demonstrar ideias de como transformar em realidade e abrir um debate sobre o assunto.

Os níveis de fidelidade podem variar desde uma representação conceitual ou análoga da solução (baixa fidelidade), demonstrando certos aspectos da ideia, até a elaboração de algo mais próximo do real (alta fidelidade).

Os níveis de contextualidade estão se referindo aos testes do protótipo que podem ou não ter usuários finais e serem desenvolvidos ambientes controlados ou ambiente real.

O protótipo a ser desenvolvido terá baixa fidelidade por se tratar de uma representação conceitual do serviço e baixa contextualização por apresentar um ambiente conceitual / análogo à ideia necessitando posteriormente novas prototipagens com níveis de fidelidade e contextualização altas em ambientes e contextos reais.

O protótipo inclui a apresentação do modelo de negócio detalhado de cada seção e o storyboard que está incluso na descrição das atividades.

Descrição do modelo de negócio na versão preliminar do modelo de negócio

Figura 20 - Modelo de negócio para Serviço de Enfermagem em Estomaterapia.



Fonte: Elaborado pelo autor, 2024.

4. 2. 8 ETAPA 2 - Avaliação conceitual da tecnologia

Nesta etapa foi realizada a avaliação conceitual da tecnologia: modelo de negócio na estomaterapia através da análise SWOT ou FOFA. Foi usado como referência o formulário disponibilizado no site: <https://conectanuvem.com.br/>

A análise foi realizada em três fases como segue a descrição:

1a. Fase: realizada uma análise pela matriz SWOT para todo o modelo de negócios.

Quadro 3 - Análise SWOT para todo o Modelo de negócio

FORÇAS	FRAQUEZAS
<ol style="list-style-type: none"> 1. Oferta de serviços especializados em estomaterapia, incluindo consulta, interconsulta, educação em saúde, acolhimento, consultoria e monitoramento; 2. Uso de protocolos padronizados com equipe especializada e experiente, mantendo o registro das ações conforme processo de enfermagem; 3. Atendimento online, superando barreiras geográficas e ampliando o acesso à saúde especializada; 4. Proposta de valor focada na melhoria da qualidade do cuidado e redução de custos para as organizações de saúde; 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dependência de infraestrutura tecnológica adequada e estável para a realização das atividades; 2. Necessidade de investimentos contínuos em capacitação, atualização e inovação tecnológica conforme as políticas e regulamentações de saúde que afetem a prestação de serviços de telenfermagem; 3. Possíveis dificuldades de adaptação e adesão dos usuários e profissionais locais à telenfermagem; 4. Alto custo inicial para implementação da infraestrutura tecnológica;

OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
1. Crescente demanda de serviços público de saúde especializados para áreas do interior do país com possível reconhecimento e valorização crescente da telenfermagem como estratégia para ampliar o acesso e qualificar o cuidado em saúde; 2. Políticas públicas e incentivos governamentais para a expansão e qualificação da saúde digital no país; 4. Parcerias com organizações internacionais e agências de fomento para captação de recursos e intercâmbio de conhecimentos;	1. Concorrência de outros serviços de telenfermagem e estomaterapia, tanto públicos quanto privados; 2. Cortes orçamentários e redução dos investimentos em saúde por parte de governos e organizações; 3. Resistência e desconfiança de profissionais e usuários em relação à efetividade e segurança da telenfermagem; 4. Judicialização e responsabilização legal em casos de erros ou falhas nos atendimentos remotos;

Fonte: Elaborado pelo autor, 2024.

Essa análise SWOT abrangente do modelo de negócios permitiu uma visão estratégica dos principais pontos fortes, fragilidades, oportunidades e ameaças que poderiam impactar para o sucesso e a sustentabilidade do empreendimento. A partir dessa análise, foi possível identificar as questões críticas a serem trabalhadas, as vantagens competitivas a serem exploradas e as estratégias de mitigação de riscos e aproveitamento de oportunidades.

2a. Fase: apresentamos uma análise pela matriz SWOT para cada componente do modelo de negócios.

Quadro 4 - Análise SWOT dos Parceiros - chaves.

FORÇAS	FRAQUEZAS
1. Diversidade de parceiros estratégicos; 2. Apoio institucional e acadêmico da UFAM; 3. Suporte tecnológico de empresas especializadas; 4. Apoio da SOBEST para recrutamento e divulgação;	1. Dependência de parcerias para viabilizar o negócio; 2. Possíveis conflitos de interesse entre parceiros; 3. Necessidade de alinhamento constante; 4. Risco de perda de parceiros ao longo do tempo;
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
1. Expansão da rede de parceiros; 2. Desenvolvimento de novas soluções em conjunto; 3. Fortalecimento da credibilidade do negócio; 4. Acesso a recursos e conhecimentos complementares;	1. Mudanças nas prioridades dos parceiros; 2. Concorrência por parcerias similares; 3. Alterações em políticas públicas que afetem as parcerias; 4. Problemas de comunicação e coordenação entre parceiros;

Fonte: Elaborado pelo autor, 2024.

Quadro 5 - Análise SWOT Atividades-Chaves.

FORÇAS	FRAQUEZAS
1. Melhorar os resultados clínicos e reduzir os custos do tratamento; 2. Uso de protocolos operacionais padronizados; 3. Atendimento online, superando barreiras geográficas; 4. Possibilidade de gerar prescrições, solicitações de exames e encaminhamentos, conforme protocolos estabelecidos através do processo de enfermagem.	1. Dependência de infraestrutura tecnológica; 2. Necessidade de treinamento constante da equipe; 3. Possíveis dificuldades de adaptação dos pacientes à telenfermagem, especialmente em populações com menor letramento digital. 4. Limitações no exame físico durante teleconsultas, exigindo avaliação contínua da necessidade de atendimento presencial.
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
1. Expansão dos serviços para outras especialidades da enfermagem, ampliando o escopo de atuação. 2. Parcerias com instituições de ensino para pesquisa, inovação e capacitação profissional em telenfermagem. 3. Desenvolvimento de programas de educação em saúde e monitoramento remoto para promoção, prevenção e acompanhamento de pacientes. 4. Integração com a rede de atenção à saúde local para otimização dos encaminhamentos e continuidade do cuidado.	1. Concorrência de outros serviços de telessaúde; 2. Mudanças nas regulamentações da telessaúde; 3. Resistência de profissionais locais à adoção da telessaúde; 4. Problemas de conectividade e qualidade da internet nas áreas atendidas;

Fonte: Elaborado pelo autor, 2024.

A inclusão dessas atividades amplia o escopo de atuação do modelo de negócio, oferecendo serviços complementares e fortalecendo a proposta de valor. Além disso, é fundamental garantir que todas as atividades sejam realizadas em conformidade com as regulamentações e normas técnicas vigentes, registrando adequadamente as ações em ferramentas próprias e observando as responsabilidades e competências de cada categoria profissional envolvida.

Quadro 6 - Análise SWOT da Proposta de valor.

FORÇAS	FRAQUEZAS
1. Melhorar os resultados clínicos e reduzir os custos do tratamento; 2. Atendimento acessível e de alta qualidade; 3. Tratamento personalizados e baseados em evidências; 4. Monitoramento regular e atualização dos planos de tratamento;	1. Proposta focada apenas em estomaterapia; 2. Necessidade de comprovação dos resultados e redução de custos; 3. Desafios na precificação dos serviços; 4. Possível resistência inicial das organizações de saúde;
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS

<ol style="list-style-type: none"> 1. Demanda crescente por serviços especializados em áreas remotas; 2. Possibilidade de expansão para outras especialidades; 3. Parcerias com organizações de saúde para projetos piloto; 4. Reconhecimento da qualidade e eficiência do serviço; 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Concorrência de outros serviços de telessaúde; 2. Mudanças nas necessidades e preferências dos clientes; 3. Dificuldade em demonstrar o valor agregado aos clientes; 4. Questionamentos sobre a eficácia da telessaúde em comparação ao atendimento presencial;
---	---

Fonte: Elaborado pelo autor, 2024.

Quadro 7 - Análise SWOT Relações com o Consumidor.

FORÇAS	FRAQUEZAS
<ol style="list-style-type: none"> 1. Estratégias de relacionamento proativo e de parceria; 2. Foco na compreensão das necessidades dos clientes; 3. Oferta de treinamentos e suporte contínuo; 4. Envolvimento dos clientes no aprimoramento dos serviços; 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Necessidade de investimento em equipes dedicadas ao relacionamento; 2. Desafios na personalização do atendimento em larga escala; 3. Possíveis dificuldades na gestão de crises e resolução de problemas; 4. Risco de expectativas não atendidas dos clientes;
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
<ol style="list-style-type: none"> 1. Desenvolvimento de programas de fidelidade e benefícios exclusivos; 2. Parcerias com associações e grupos de apoio para divulgação; 3. Coleta de feedbacks e sugestões para melhoria contínua; 4. Compartilhamento de casos de sucesso para atrair novos clientes; 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Concorrência de empresas com estratégias similares de relacionamento; 2. Mudanças nas expectativas e demandas dos clientes; 3. Dificuldade em manter a qualidade do relacionamento com o crescimento da base de clientes; 4. Possíveis falhas na comunicação e atendimento que afetem a reputação da empresa;

Fonte: Elaborado pelo autor, 2024.

Quadro 8 - Análise SWOT do Segmento de Clientes.

FORÇAS	FRAQUEZAS
<ol style="list-style-type: none"> 1. Foco em instituições de saúde que atendem áreas rurais e remotas; 2. Abrangência de clientes públicos e privados; 3. Potencial de impacto social significativo; 4. Possibilidade de expansão para outros segmentos de clientes; 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dependência de políticas públicas e orçamentos governamentais; 2. Necessidade de adaptação às diferentes realidades e demandas dos clientes; 3. Desafios logísticos para atender clientes em áreas remotas; 4. Concorrência de outros serviços de telessaúde focados no mesmo segmento;
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS

<ol style="list-style-type: none"> 1. Parcerias com organizações internacionais e ONGs; 2. Expansão para outras regiões com características similares; 3. Desenvolvimento de soluções específicas para cada tipo de cliente; 4. Aproveitamento de editais e fontes de financiamento direcionadas; 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mudanças nas prioridades e políticas de saúde dos clientes; 2. Cortes orçamentários que afetem a contratação do serviço; 3. Resistência de profissionais locais à adoção da telessaúde; 4. Surgimento de novas tecnologias e concorrentes focados no mesmo segmento;
---	--

Fonte: Elaborado pelo autor, 2024.

Quadro 9 - Análise SWOT Canais.

FORÇAS	FRAQUEZAS
<ol style="list-style-type: none"> 1. Diversidade de canais de divulgação e promoção; 2. Plataforma de telessaúde própria para acesso aos serviços; 3. Canais de suporte e interação com os clientes; 4. Estratégias de educação em saúde para capacitação de pacientes e cuidadores; 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Necessidade de investimento contínuo na manutenção e atualização dos canais; 2. Desafios na integração e gestão de múltiplos canais; 3. Possíveis problemas técnicos que afetem o acesso aos serviços; 4. Necessidade de treinamento das equipes para utilização adequada dos canais;
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
<ol style="list-style-type: none"> 1. Parcerias com influenciadores e formadores de opinião para divulgação; 2. Desenvolvimento de aplicativos móveis para facilitar o acesso; 3. Expansão para novos canais de comunicação e interação; 4. Coleta de dados e insights por meio dos canais para melhoria dos serviços; 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mudanças nas preferências e hábitos de consumo dos clientes; 2. Concorrência de empresas com estratégias de canais mais inovadoras; 3. Riscos de segurança e privacidade dos dados nos canais digitais; 4. Dependência de fornecedores externos para manutenção dos canais;

Fonte: Elaborado pelo autor, 2024.

Quadro 10 - Análise SWOT da estrutura de custos.

FORÇAS	FRAQUEZAS
<ol style="list-style-type: none"> 1. Identificação clara dos principais custos do negócio; 2. Possibilidade de compartilhamento de alguns custos com parceiros; 3. Investimento em tecnologia para eficiência operacional; 4. Contratação de serviços especializados para otimizar custos; 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Alto custo inicial para implementação da infraestrutura tecnológica; 2. Necessidade de equipe especializada com salários competitivos; 3. Custos recorrentes com manutenção e atualização de sistemas; 4. Desafios na precificação dos serviços considerando a estrutura de custos;

OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
1. Parcerias com fornecedores para redução de custos de insumos; 2. Obtenção de financiamentos e investimentos para expansão; 3. Economia de escala com o crescimento da base de clientes; 4. Adoção de novas tecnologias para automatização de processos;	1. Aumento inesperado nos custos de insumos e serviços; 2. Mudanças nas políticas fiscais e tributárias; 3. Necessidade de investimentos adicionais para adaptação a novas regulamentações; 4. Perda de clientes que afetem a diluição dos custos fixos;

Fonte: Elaborado pelo autor, 2024.

Quadro 11 - Análise SWOT Fluxo de receitas.

FORÇAS	FRAQUEZAS
1. Diversificação das fontes de receita (editais, patrocínios, etc.); 2. Potencial de geração de receitas recorrentes com contratos de longo prazo; 3. Possibilidade de precificação diferenciada por tipo de serviço e cliente; 4. Margens de lucro atrativas devido à escalabilidade do modelo;	1. Dependência de editais e fontes de financiamento externas; 2. Necessidade de investimento em equipe de captação de recursos; 3. Sazonalidade e imprevisibilidade das receitas; 4. Desafios na negociação de contratos e valores com clientes;
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
1. Expansão para outras regiões e segmentos de clientes; 2. Desenvolvimento de novos serviços e produtos complementares; 3. Parcerias com hospitais, empresas de seguros e planos de saúde; 4. Exploração de modelos de receita recorrente (assinaturas, licenças, etc.);	1. Cortes orçamentários e redução de investimentos em saúde; 2. Concorrência de empresas com modelos de receita mais agressivos; 3. Mudanças nas políticas de reembolso e pagamento por serviços de telessaúde; 4. Inadimplência ou atrasos nos pagamentos por parte dos clientes;

Fonte: Elaborado pelo autor, 2024.

Quadro 12 - Análise SWOT Recursos - Chaves.

FORÇAS	FRAQUEZAS
1. Equipe especializada e qualificada em estomaterapia; 2. Parcerias estratégicas para suporte tecnológico e fornecimento de materiais; 3. Infraestrutura tecnológica própria e adaptada às necessidades; 4. Protocolos e procedimentos bem definidos e padronizados;	1. Dependência de profissionais especializados de difícil reposição; 2. Alto custo para manutenção e atualização da infraestrutura tecnológica; 3. Necessidade de espaço físico adequado para operações; 4. Desafios na gestão e integração de múltiplos recursos e parceiros;
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS

1. Desenvolvimento de programas de capacitação e formação de novos especialistas; 2. Parcerias com universidades e centros de pesquisa para inovação; 3. Adoção de novas tecnologias para aprimoramento dos serviços; 4. Compartilhamento de recursos e infraestrutura com outras empresas do setor;	1. Escassez de profissionais especializados no mercado; 2. Rápida obsolescência de equipamentos e tecnologias; 3. Mudanças nas regulamentações e normas técnicas aplicáveis; 4. Perda de parceiros estratégicos ou conflitos de interesse;
---	---

Fonte: Elaborado pelo autor, 2024.

3a. Fase: foi realizado o refinamento de todos os componentes do modelo de negócio após considerar as ameaças e fraquezas identificadas na versão 1.0 e apresentamos a seguir o modelo 2.0 do modelo de negócios e seu portfólio atualizado.

- a) **Os parceiros chaves:** são aqueles que irão fornecer algum tipo de serviço ou agregar valor às atividades chaves, selecionamos seis parceiros estratégicos para um possível plano piloto, que poderá ser testado na prática futuramente e que representa diferentes segmentos da sociedade que irão integrar uma rede diversificada, conforme demonstrado no Quadro 13.

Quadro 13 - Parceiros chaves e objetivo da parceria.

Instituição	Objetivo da parceria
Universidades	Fornecerá apoio institucional e acadêmico para elaboração de pesquisas acadêmicas e capacitações no tema;
Empresas de tecnologia	Empresas de teleatendimentos que poderão dar o suporte, treinamento e manutenção nos sistemas da plataforma online.
Apoio governamental para empreendedorismo	Suporte, treinamento e assessoria de negócios, marketing e empreendedorismo para tornar o modelo viável financeiramente e também poderá colocar o modelo numa incubadora de tecnologia para aperfeiçoamento e testes futuros;

Sociedades de apoio científico de enfermagem na área de feridas, estomias e incontinência.	Recrutamento de especialistas, divulgação e apoio educacional;
Prefeitura dos municípios	Parceria estratégica para a execução do serviço de telenfermagem nas comunidades mais distantes do município que disponibilizarão a estrutura física, recursos tecnológicos e materiais de saúde;
Empresas de fornecimento de materiais e equipamentos	Empresas parceiras para fornecimento de produtos aos clientes e que sabem os trâmites burocráticos de licitações, compras diretas e outras modalidades para que viabilize a aquisição dos materiais ao usuário final.

Fonte: Próprio autor, 2024.

O modelo de negócio é dinâmico e pode se adaptar de acordo com as necessidades locais, sendo que, inicialmente os parceiros selecionados ajudarão a oferecer cuidados básicos e especializados em saúde a populações de áreas rurais e remotas da Amazônia, superando as barreiras geográficas e infraestruturais que tradicionalmente limitam o acesso a tais serviços.

b) As atividades - chaves: são os serviços de fato que serão oferecidos, inicialmente serão cinco, sendo eles descritos abaixo para exemplificar o funcionamento de cada serviço proposto.

1. Teleconsultas de estomaterapia;
2. Interconsultas;
3. Educação em saúde;
4. Acolhimento e triagem inicial.

c) Proposta de valor

Oferecer uma solução de telenfermagem especializada, baseada em evidências com padronização no tratamento de feridas, estomias e incontinência, que visa melhorar os resultados do tratamento e reduzir significativamente os custos, garantindo qualidade, segurança e acessibilidade no atendimento ao paciente.

d) Relações com o consumidor

A relação com os nossos clientes e com os usuários finais, sejam eles o enfermeiro ou pacientes, devem ser a mais saudável possível. Queremos ouvir e trabalhar em cima das necessidades dos nossos clientes e trabalhar juntos para encontrar soluções, sempre mantendo a ética e respeito profissional.

Teremos dois níveis de relacionamento:

- Nível proativo: É uma forma de relacionamento com o cliente adequada e agradável, onde existe uma consciência de que a retenção e fidelização de consumidores é importante. Para construirmos esses vínculos, iremos nos comprometer em compreender as particularidades dos consumidores. Utilizando a personalização das estratégias comerciais a nosso favor. Esse relacionamento será para atrair novos clientes que necessitam dos nossos serviços.
- Nível de parceria: Essa categoria é composta por empresas que criam conexões fortes e duradouras com seus consumidores, o vínculo é tão bem construído que queremos que nossos clientes tenham admiração e experiências extremamente satisfatórias. Esse será o tipo de relacionamento que iremos desenvolver para fidelizar e manter nossos clientes.

e) Segmento de clientes

Nossos clientes são as instituições de tratamento e promoção à saúde e órgãos públicos de saúde das esferas municipais e estaduais de saúde que prestam serviços de saúde em áreas rurais e remotas. A seguir temos exemplos de potenciais clientes:

- Organização Não governamental.
- Secretarias de Saúde Municipais do Amazonas (UBS/ ESF).
- Secretaria de Estado.
- Organizações assistenciais de saúde aos povos indígenas.

f) Canais

Nossos serviços poderão ser acessados por nossos clientes através dos seguintes canais de comunicação:

1. Canais de divulgação e promoção:

- Apresentação visual e propostas comerciais segmentadas;
- Materiais digitais para marketing e educação em saúde;
- Website;

- Redes sociais, postagens educativas, depoimentos de pacientes e divulgação dos serviços.
- Parcerias com associações de pacientes, grupos de apoio e profissionais de saúde para divulgação dos serviços.
- Participação em eventos e feiras relacionados à saúde, com distribuição de materiais informativos.

2. Canais de acesso aos serviços:

- Plataforma de telessaúde;
- Site institucional;
- Aplicativos de mensagens instantâneas;
- Visitas de consultores;

3. Canais de suporte e interação:

- Redes sociais;
- Email;
- Sessões de educação em saúde, como webinars e workshops virtuais, para capacitação de pacientes e cuidadores.

g) Estrutura de custo

Iremos listar os nossos custos e analisar o impacto que eles têm no fluxo de receitas. Para identificar os que têm maior impacto sobre o lucro, para procurar estratégias de minimizar os custos desnecessários.

- Aluguel de escritório (compartilhado);
- Plataforma de teleatendimento;
- Conta telefônica;
- Manutenção do site e gerenciamento das redes sociais;
- Serviços de Marketing;
- Serviço contábil;
- Honorários dos especialistas;
- Pagamento da equipe;
- Compra de materiais de expediente;
- Compra de produtos e equipamentos de estomaterapia;
- Seguro de responsabilidade profissional;
- Registro nos órgãos de controle de saúde;

h) Fluxo de receitas

As receitas serão vindas das ofertas de editais públicos de fomento e patrocínio de empresas parceiras do ramo da estomaterapia.

Este modelo de negócio representa uma solução adaptada e focada para enfrentar os desafios únicos da prestação de cuidados de saúde na Amazônia, utilizando a tecnologia como uma ponte para conectar profissionais de saúde e pacientes, independentemente da distância física.

Ao mesmo tempo, busca-se criar um sistema sustentável e replicável que possa ser expandido para outras regiões com desafios semelhantes, promovendo a saúde e o bem-estar em comunidades isoladas e vulneráveis. Editais de fomentos de fundos de saúde, pesquisa e patrocínios serão as principais fontes de recursos financeiros.

i) Recursos - chaves

Listamos os principais recursos necessários para o seu funcionamento do negócio, como os equipamentos, as pessoas, os parceiros e o local físico.

- Equipe especializada:
Enfermeiro especialista em Estomaterapia associado na SOBEST
- Parcerias estratégicas:
Empresa de Tecnologia parceira;
Consultores de saúde digital;
Parceiros fornecedores de materiais;
- Infraestrutura tecnológica:
Plataforma de teleatendimento/telessaúde
- Recursos tecnológicos:
Notebook; webcam; internet
- Protocolos e procedimentos:
Protocolos de teleatendimento em saúde digital para enfermagem
Procedimentos operacionais padronizados de enfermagem
Fluxos de serviço
- Espaço físico:
Espaço físico para escritório

Os parceiros chaves são aqueles que irão fornecer algum tipo de serviço ou agregar valor às atividades chaves, conforme demonstrado no Quadro 14.

Quadro 14 - Parceiros chaves e objetivo da parceria.

Instituição	Objetivo da parceria
Universidades	Fornecerá apoio institucional e acadêmico para elaboração de pesquisas acadêmicas e capacitações no tema;
Empresas de tecnologia	Empresas de teleatendimentos que poderão dar o suporte, treinamento e manutenção nos sistemas da plataforma online.
Órgãos de apoio ao empreendedorismo	Suporte, treinamento e assessoria de negócios, marketing e empreendedorismo para tornar o modelo viável financeiramente e também poderá colocar o modelo numa incubadora de tecnologia para aperfeiçoamento e testes futuros;
Sociedades científicas de enfermagem na área de estomaterapia.	Recrutamento de especialistas, divulgação e apoio educacional;
Prefeituras do municípios	Parceria estratégica para a execução do serviço de telenfermagem nas comunidades mais distantes do município que disponibilizarão a estrutura física, recursos tecnológicos e materiais de saúde;
Empresas de fornecimento de materiais e equipamentos em estomaterapia.	Empresas parceiras para fornecimento de produtos aos clientes e que sabem os trâmites burocráticos de licitações, compras diretas e outras modalidades para que viabilize a aquisição dos materiais ao usuário final.

Fonte: Próprio autor, 2024.

b) As atividades - chaves são os serviços que serão oferecidos.

Quadro 15 - Consulta de estomaterapia.

O quê (objetivo)	Porque (motivo/benefício)	Quem (responsável/equipe)	Como (processo)	Onde (local)
Teleconsultas de estomaterapia	Acesso a saúde especializada	Estomaterapeuta e paciente.	Conforme protocolo Operacional	Online

Fonte: Próprio autor, 2024.

Quadro 16 - Interconsultas de estomaterapia.

O quê (objetivo)	Porque (motivo/benefício)	Quem (responsável/equipe)	Como (processo)	Onde (local)
Interconsultas	Orientações e apoio a casos difíceis	Estomaterapeuta, enfermeiro local e paciente.	Conforme protocolo Operacional	Online

Fonte: Próprio autor, 2024.

Quadro 17 - Educação em saúde.

O quê (objetivo)	Porque (motivo/benefício)	Quem (responsável/equipe)	Como (processo)	Onde (local)
Educação em saúde	Promover educação em saúde para promoção, tratamento e reabilitação.	Estomaterapeuta e paciente local.	Conforme protocolo Operacional	Online

Fonte: Próprio autor, 2024.

Quadro 18 - Acolhimento.

O quê (objetivo)	Porque (motivo/benefício)	Quem (responsável/equipe)	Como (processo)	Onde (local)
Acolhimento e triagem inicial	Identificar as necessidades e encaminhar demandas.	Estomaterapeuta e enfermeiro local.	Conforme protocolo Operacional	Online

Fonte: Próprio autor, 2024.

Quadro 19 - Consultoria.

O quê (objetivo)	Porque (motivo/benefício)	Quem (responsável/equipe)	Como (processo)	Onde (local)
Consultoria	Fornecer orientações aos profissionais de saúde sobre estomaterapia.	Estomaterapeuta e enfermeiro local.	Conforme protocolo Operacional	Online

Fonte: Próprio autor, 2024.

Quadro 20 - Monitoramento.

O quê (objetivo)	Porque (motivo/benefício)	Quem (responsável/equipe)	Como (processo)	Onde (local)
Monitoramento.	Acompanhar o estado de saúde dos pacientes.	Estomaterapeuta e enfermeiro local e paciente.	Conforme protocolo Operacional	Online

Fonte: Próprio autor, 2024.

c) Proposta de valor

Oferece suporte a organizações de assistência à saúde por meio de um serviço de telessaúde, baseado em evidências e escalonável, padronizando o tratamento de feridas, estomias e incontinência, melhorando os resultados clínicos e reduzindo significativamente os custos de tratamento com qualidade e segurança ao paciente.

Os Enfermeiros são especialistas registrados na SOBEST, com conhecimento e experiência clínica focada.

Oferecemos um serviço com alta qualidade de atendimento, acessível às demandas da organização de assistência à saúde local.

Nossa tecnologia conecta o atendimento clínico à sua equipe, deixando registrado de modo seguro os dados clínicos do paciente.

Oferecemos planos de tratamento personalizados e adaptados ao tipo de necessidade do paciente e às circunstâncias e condições de saúde únicas.

Monitoramos semanalmente e atualizamos o plano de tratamento regularmente com base na progressão da ferida.

d) Relações com o consumidor

A relação com os nossos clientes e com os usuários finais, sejam eles o enfermeiro ou pacientes, devem ser a mais saudável possível. Queremos ouvir e trabalhar em cima das necessidades dos nossos clientes e trabalhar juntos para encontrar soluções, sempre mantendo a ética e respeito profissional.

Teremos dois níveis de relacionamento:

- Nível proativo: É uma forma de relacionamento com o cliente adequada e agradável, onde existe uma consciência de que a retenção e fidelização de consumidores é importante. Para construirmos esses vínculos iremos nos comprometer em compreender as particularidades dos consumidores. Utilizando a personalização

das estratégias comerciais a nosso favor. Esse relacionamento será para atrair novos clientes que necessitam dos nossos serviços.

- Nível de parceria: essa categoria é composta por empresas que criam conexões fortes e duradouras com seus consumidores, o vínculo é tão bem construído que queremos que nossos clientes tenham admiração e experiências extremamente satisfatórias. Esse será o tipo de relacionamento que iremos desenvolver para fidelizar e manter nossos clientes.

A seguir vamos elencar algumas estratégias que podem ser utilizadas em cada nível de relacionamento com o cliente.

Nível proativo:

- Identificar os principais canais de comunicação utilizados pelos clientes em potencial, como redes sociais, websites especializados e eventos do setor.
- Desenvolver conteúdo educativo e informativo sobre os serviços oferecidos, destacando os benefícios e diferenciais da empresa.
- Criar campanhas de marketing segmentadas, considerando as particularidades e necessidades de cada perfil de cliente.
- Oferecer consultas ou demonstrações gratuitas para potenciais clientes, permitindo que eles experimentem os serviços antes de adquiri-los.
- Estabelecer um processo eficiente e acolhedor para novos clientes, garantindo uma experiência positiva desde o primeiro contato.

Monitorar e responder prontamente às dúvidas e solicitações de informações dos potenciais clientes, demonstrando atenção e cuidado.

Nível de parceria:

- Designar um consultor ou equipe dedicada para cada cliente, fornecendo um ponto de contato personalizado e facilitando a comunicação.
- Realizar reuniões periódicas com os clientes para entender suas necessidades, desafios e objetivos, e para discutir oportunidades de melhoria nos serviços prestados.
- Oferecer treinamentos e suporte contínuo aos clientes, capacitando-os a utilizar os serviços de forma eficaz e eficiente.
- Desenvolver programas de fidelidade ou benefícios exclusivos para clientes de longo prazo, reconhecendo e recompensando sua lealdade.
- Envolver os clientes no processo de desenvolvimento e aprimoramento dos serviços, solicitando feedbacks e sugestões regularmente.

- Compartilhar estudos de caso, depoimentos e histórias de sucesso de outros clientes, destacando os resultados alcançados através da parceria com a empresa.
- Promover eventos exclusivos, webinars ou workshops para clientes, fornecendo conteúdo valioso e oportunidades de networking.
- Estabelecer um processo de gestão de crises e resolução de problemas eficiente, garantindo uma comunicação transparente e soluções rápidas em caso de desafios.
- Ao desenvolver essas estratégias de relacionamento com os clientes, tanto no nível proativo quanto no nível de parceria, a empresa poderá construir vínculos fortes e duradouros, aumentando a satisfação, fidelização e o valor vitalício do cliente.

e) Segmento de clientes

Nossos clientes são as instituições de tratamento e promoção à saúde e órgãos públicos de saúde das esferas municipais, estaduais e federal de saúde que prestam serviços de saúde em áreas rurais e remotas. A seguir temos potenciais clientes:

- Organização Não governamental.
- Secretarias de Saúde Municipais.
- Secretaria de Estado.
- Organizações assistenciais de saúde aos povos indígenas.

f) Canais

Nossos serviços poderão ser acessados por nossos clientes através dos seguintes canais de comunicação:

1. Canais de divulgação e promoção:

- Apresentação visual e propostas comerciais segmentadas;
- Materiais digitais para marketing e educação em saúde;
- Website;
- Redes sociais (Facebook, Instagram, LinkedIn), postagens educativas, depoimentos de pacientes e divulgação dos serviços.
- Parcerias com associações de pacientes, grupos de apoio e profissionais de saúde para divulgação dos serviços.
- Participação em eventos e feiras relacionados à saúde, com distribuição de materiais informativos.

2. Canais de acesso aos serviços:

- Plataforma de telessaúde;
- Site institucional;
- Aplicativos de mensagens instantâneas;

- Visitas de consultores;
- 3. Canais de treinamento e suporte aos clientes:
 - Redes sociais;
 - Email;
 - Chat e chatbot;
 - Grupos de apoio online;
 - Sessões de educação em saúde, como webinars e workshops virtuais, para capacitação de pacientes e cuidadores.

g) Estrutura de custo

Iremos listar os nossos custos e analisar o impacto que eles têm no fluxo de receitas. Para identificar os que têm maior impacto sobre o lucro, para procurar estratégias de minimizar os custos desnecessários.

- Aluguel de escritório (compartilhado);
- Plataforma de teleatendimento;
- Conta telefônica;
- Manutenção do site e gerenciamento das redes sociais;
- Serviços de Marketing;
- Serviço contábil;
- Honorários dos especialistas;
- Pagamento da equipe;
- Compra de materiais de expediente;
- Compra de produtos e equipamentos de estomaterapia;
- Seguro de responsabilidade profissional;
- Registro nos órgãos de controle;

h) Fluxo de receitas

As receitas serão vindas das ofertas de editais públicos de fomento e patrocínio de empresas parceiras do ramo da estomaterapia.

Este modelo de negócio representa uma solução adaptada e focada para enfrentar os desafios únicos da prestação de cuidados de saúde na Amazônia, utilizando a tecnologia como uma ponte para conectar profissionais de saúde e pacientes, independentemente da distância física.

Ao mesmo tempo, busca-se criar um sistema sustentável e replicável que possa ser expandido para outras regiões com desafios semelhantes, promovendo a saúde e o bem-estar

em comunidades isoladas e vulneráveis. A seguir temos exemplos de editais que podem ser potenciais fontes de receitas para o negócio.

- Edital de fomento pelo fundo municipal de saúde;
- Edital de fomento pelo fundo estadual de saúde;
- Edital de fomento pelo fundo amazônia;
- Edital de fomento do ministério da saúde para implementação de ações em saúde digital;
- Edital de fomento fundo de amparo à pesquisa do amazonas;
- Edital de fomento para projeto de pesquisa e extensão universitária;
- Patrocínio de empresas pelas leis de incentivo fiscais e de responsabilidade social;
- Edital de fomento para inovação tecnológica do ministério da ciência e tecnologia;

i) Recursos - chaves

Listamos os principais recursos necessários para o seu funcionamento do negócio, como os equipamentos, as pessoas, os parceiros e o local físico.

- Equipe especializada:
- Enfermeiro especialista em Estomaterapia associado na SOBEST e profissionais da Tecnologia e Informação (T.I).
- Parcerias estratégicas:
- Empresa de Tecnologia parceira, Consultores de saúde digital, Parceiros fornecedores de materiais
- Infraestrutura tecnológica:
- Plataforma de teleatendimento/telessaúde
- Recursos tecnológicos: Notebook, webcam, internet
- Protocolos e procedimentos:
- Protocolos de teleatendimento em saúde digital para enfermagem, procedimentos operacionais padronizados de enfermagem, Fluxos de serviços.
- Espaço físico:
- Espaço físico para escritório.

5. RESULTADO

O processo de desenvolvimento da Tecnologia Modelo de Negócio- "AmazonCare Estomaterapia Digital" (Apêndice B), descrita no Modelo de negócio na versão final (Figura 21) foi construído seguindo os passos da ferramenta Business Model Canvas - BMC, a partir das experiências do pesquisador principal deste estudo, das expertises de pesquisadores em estomaterapia e consultores em empreendedorismo e Tecnologia da informação/computação, que por meio de reuniões geraram insights, elaboração de palavras e frases que se relacionavam às experiências dos pesquisadores e consultores externos, mapas conceituais, cartões de insights.

Descrição do modelo de negócio na versão final.

Figura 21 - Modelo de negócio na versão final.



Fonte: Elaborado pelo autor, 2024.

A prototipagem conceitual foi apresentada em formato de um portfólio (Apêndice A), com os serviços oferecidos, foi criada uma persona e o fluxograma do usuário, que foi apresentado em formato de STORYBOARD ou roteiro em quadrinhos (Apêndice B).

O produto tecnológico na versão final é um protótipo conceitual do Modelo de negócio em estomaterapia no formato de portfólio de apresentação elaborado pelo pesquisador com auxílio de um profissional do designer gráfico (Apêndice B).

Os componentes da estrutura do Business Model Canvas submetidos à avaliação: Parceiros chaves, atividades chaves, proposta de valor, recursos chaves, estrutura de custos, fontes de renda, relacionamento com o cliente, canais e seguimento de mercado.

A análise ou matriz SWOT é um método de planejamento estratégico que envolve a análise de cenários internos e externos para tomada de decisões, que neste estudo considerou os quatro fatores da matriz para análise da Tecnologia/modelo de negócio a saber:

Forças (fatores internos): pontos fortes do produto, diferenciais frente à concorrência, sendo os fatores internos, com destaques para a relação com os clientes, o desenvolvimento do produto, os custos, a satisfação do cliente, o impacto da inovação (Pereira, 2019).

Oportunidades (fatores externos): Contemplou a análise dos fatores externos que poderiam influenciar no crescimento ou no potencial de crescimento da tecnologia e que não se tem controle. **Fraquezas** (fatores internos): Foram identificados os pontos fracos do produto, que podem contribuir de forma negativa. **Ameaças** (fatores externos): é a análise dos fatores externos que poderiam prejudicar a ideia ou produto, expondo as suas fraquezas.

A análise da tecnologia por meio da matriz Swot, contribuiu para a elaboração do modelo de negócio final do Produto técnico tecnológico (Apêndice A) com foco na solução de um problema identificado na vivência do pesquisador, com a finalidade de incentivar o empreendedorismo na enfermagem de áreas remotas ou rurais.

Após a análise SWOT e com um olhar atento aos conceitos apresentados no referencial teórico, os pesquisadores identificaram a necessidade de inclusão das seguintes atividades no modelo de negócio que não estavam contempladas na versão preliminar:

- Consultoria de Enfermagem mediada por TIC: oferecer consultoria entre pares e com outros profissionais de saúde, independentemente do local de registro profissional, para discussão de casos clínicos e outras demandas relacionadas à estomaterapia.
- Monitoramento de Enfermagem mediado por TIC: realizar ações de contato ativo com usuários/pacientes para vigilância em saúde, prescindindo de contato prévio presencial ou mediado por TIC na modalidade síncrona.

Para a elaboração visual da tecnologia foi contratado designer gráfico que junto com os pesquisadores consideraram as peculiaridades encontradas no Contexto Amazônico com foco nas demandas locais e da população alvo para utilização do modelo de negócio e

clientela beneficiada a partir da implementação do modelo de negócio desenvolvido como ferramenta para o empreendedorismo para a enfermagem em áreas remotas.

Essa produção técnica tecnológica (PTT), contou com recurso financiado pelo Acordo de Cooperação Técnica nº 30/2016 - Acordo CAPES/COFEN - edital nº 08/2021, Processo no. 202119553710P, Projeto intitulado: “Inovação e Tecnologia em Enfermagem para População em Situação de Vulnerabilidade na Amazônia”.

6. DISCUSSÃO

Guerra et al., 2021 conclui que o enfermeiro empreendedor deve aplicar seus conhecimentos e experiências para melhorar a saúde da comunidade, atendendo a necessidades que o sistema de saúde tradicional não consegue suprir. Tendo como objetivo resolver lacunas no cuidado e promover a saúde de forma eficiente. Nesse estudo, é apontado a importância do Modelo de Negócio com o objetivo de atender as necessidades da população amazônica em áreas rurais e remotas. Em que o serviço de Enfermagem de Estomaterapia seria de difícil acesso a essa população.

Teixeira et al. (2024) aborda pontos relacionais como, o empreendedorismo na área da enfermagem para promover inovação, estímulo à ciência e tecnologias, se torna uma oportunidade de interesse aos profissionais. Além disso, o enfermeiro pode atuar de variáveis formas na assistência do cuidado de lesões cutâneas, podendo ser generalista e/ou especializado em dermatologia ou estomaterapia, pois a prática é regulamentada pelo COFEN.

Kur et al (2023) refere que embora a telemedicina ofereça benefícios diferenciais ao serviço de saúde, existem desafios significativos como a segurança e sigilo das informações dos pacientes dispostas nas plataformas e também questões éticas em atendimentos a distância.

Nesse sentido, em áreas rurais, é fundamental a disposição de uma infraestrutura digital adequada, contudo, há uma grande disparidade no acesso à tecnologia entre áreas urbanas e rurais. Cerca de 60% dos residentes rurais têm acesso à internet, em contraste com mais de 95% nas áreas urbanas. Portanto, a expansão da infraestrutura digital nas regiões rurais é essencial para garantir que a população rural possa dispor plenamente da telemedicina e seus benefícios (Kur et al., 2023).

Almeida et al. (2022) aponta que em relação ao acesso à internet, estrutura física e acesso de materiais/insumos, os profissionais de enfermagem brasileiros lidam com dificuldades. Relacionando a realidades distintas entre países desenvolvidos e em desenvolvimento. No mesmo estudo, os autores mostram que a Organização Mundial de Saúde (OMS) incentiva gestores a investirem e implementarem a saúde digital, por corroborar para a qualidade na assistência e conseqüentemente, impactando positivamente os serviços de saúde.

Dessa forma salientando a importância da promoção de capacitação dos profissionais por parte das instituições governamentais (MS, secretarias de saúde) (Almeida et al., 2022). Confirmando o que os autores desse estudo, um modelo de negócio tem potencial para

subsidiar a assistência especializada do enfermeiro(a) em estomaterapia por se mostrar um modelo norteador que pode ser usado também como ferramenta e capacitação dos profissionais enfermeiros das áreas remotas.

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta dissertação teve como objetivo principal propor um modelo de negócio sustentável e inovador de serviço de enfermagem especializado em estomaterapia, com a utilização de tecnologias de saúde digital. A pergunta norteadora da pesquisa foi: "Como desenvolver um modelo de negócio para um serviço de enfermagem em estomaterapia na saúde digital, visando melhorar o acesso à assistência de enfermagem para as populações amazônicas em áreas rurais e remotas?".

Para responder a essa pergunta, o estudo se propôs a alcançar os seguintes objetivos específicos:

Utilizar a abordagem do Design Thinking com a ferramenta Business Model Canvas (CANVAS), na construção do serviço de enfermagem em estomaterapia. Este objetivo foi alcançado através da aplicação das etapas do Design Thinking (Descoberta/Exploração, Definição/Entendimento, Desenvolvimento/Ideação e Entrega/Experimentação) e da utilização do Canvas para modelar o negócio.

Descrever os detalhes de cada parte do modelo de negócio com base na ferramenta CANVAS. O modelo de negócio foi detalhado, descrevendo os parceiros chave, atividades chave, proposta de valor, relacionamento com o cliente, segmento de clientes, canais, estrutura de custos, fluxos de receita e recursos chave.

Avaliar a viabilidade de execução do modelo de negócio através da ferramenta SWOT/FOFA. A análise SWOT foi aplicada ao modelo de negócio como um todo e a cada um dos seus componentes, permitindo identificar as forças, fraquezas, oportunidades e ameaças do negócio.

O estudo resultou na elaboração de um modelo de negócio detalhado para um serviço de tele-estomaterapia voltado para as populações amazônicas em áreas rurais e remotas. O modelo prevê a utilização de tecnologias de saúde digital para conectar enfermeiros estomaterapeutas a pacientes, superando as barreiras geográficas e logísticas que dificultam o acesso à assistência especializada.

Contribuições da tecnologia no campo da saúde e da enfermagem, tem o potencial de ampliar o acesso aos serviços de saúde.

A tele-estomaterapia permite que pacientes em áreas remotas tenham acesso a consultas, acompanhamento e educação em saúde, sem a necessidade de deslocamentos longos e dispendiosos.

Melhorar a qualidade da assistência com o uso de protocolos padronizados, o acesso a especialistas e a possibilidade de monitoramento remoto contribuem para a qualidade e segurança do cuidado.

Reduzir os custos através da tele-estomaterapia pode reduzir os custos com transporte, internações e procedimentos desnecessários.

Otimizar a gestão dos serviços de saúde com a coleta e análise de dados por meio da plataforma de tele-estomaterapia permite um acompanhamento mais preciso dos pacientes e a tomada de decisões mais eficazes.

Este trabalho apresenta limitações como o tempo para realização de um teste piloto. Um estudo futuro com a aplicação prática do modelo em um contexto real é fundamental para validar sua viabilidade e efetividade.

O estudo se concentrou na elaboração do modelo de negócio, não explorando em profundidade outras variáveis importantes, como a aceitação da tele-estomaterapia por parte dos pacientes e profissionais de saúde, a legislação específica para a tele-enfermagem e os custos detalhados de implementação do serviço.

Apesar das limitações, este trabalho representa um passo importante na busca por soluções inovadoras para melhorar o acesso à assistência em estomaterapia na região amazônica.

O modelo de negócio proposto oferece uma alternativa promissora para superar os desafios geográficos e logísticos, utilizando a tecnologia como ferramenta para conectar profissionais de saúde e pacientes. A implementação de um projeto piloto e a investigação de outras variáveis são essenciais para o aprimoramento do modelo e sua aplicação prática na realidade amazônica.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AMAZÔNIA LEGAL EM DADOS. **A plataforma Amazônia Legal em Dados é uma iniciativa fomentada pela rede Uma Concertação Pela Amazônia e desenvolvida pela Consultoria Macroplan com apoio do Instituto Arapyaú.** Disponível em: https://amazonialemdados.info/dashboard/perfil.php?regiao=Amazonas&area=Demografia__375&indicador=TX_IBGE_DENSIDADE_DEMOG_UF__375. Acesso em: 2023.
- ANDRADE, A. C.; BEN, L. W. D.; SANNA, M. C. **Empreendedorismo na Enfermagem: panorama das empresas no Estado de São Paulo.** Rev. bras. enferm., São Paulo, v. 68, n. 1, p. 40-44, jan./fev. 2015. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1590/0034-7167.2015680106p>. Acesso em: 12 de maio de 2023.
- ALMEIDA, E. W; GODOY S.; SILVA I. R.; et al. **Saúde digital e enfermagem: ferramenta de comunicação na Estratégia Saúde da Família.** Acta Paul Enferm. 2022;35:eAPE02086. Disponível em: DOI <http://dx.doi.org/10.37689/acta-ape/2022AO020866>. Acesso em: 08 de janeiro de 2025.
- BACKES, D. S.; ERDMANN, A. L.; BÜSCHER, A. **O cuidado de enfermagem como prática empreendedora: oportunidades e possibilidades.** Acta Paulista de Enfermagem, v. 23, n. 3, p. 341-347, 2010. Disponível em: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=307023861005>. Acesso em: 16 de maio de 2023.
- BADEN-FULLER, C.; MORGAN, M. S. **Business models.** Long Range Planning, v. 43, n. 2-3, p. 156-171, 2010.
- BEHM, C. **Empreendedorismo Sustentável.** Revista Revise, vol. 3, Dossiê Gestão em Saúde, p. 107-124, 2019. DOI: 10.21452/revise.dossiegestao2019.artigo12.camila_empreendedorismo.
- BONINI, B. B. **Ser enfermeiro negro na perspectiva da transculturalidade do cuidado.** 2010. 184 f. Dissertação (Mestrado em Enfermagem) – Escola de Enfermagem, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2010.
- BOSNA, N. et al. **Global Entrepreneurship Monitor 2019/2020 Global Report.** Londres: Global Entrepreneurship Research Association, 2020. 228 p.

CERETTA, G. F.; REIS, D. R. DOS.; ROCHA, A. C. DA. **Inovação e modelos de negócio: um estudo bibliométrico da produção científica na base Web of Science.** *Gestão & Produção*, v. 23, n. 2, p. 433-444, abr. 2016.

COLICHI, R. M. B. et al. **Empreendedorismo de negócios e Enfermagem: revisão integrativa.** *Rev. Bras. Enferm.*, Brasília, v. 72, supl. 1, p. 321-330, fev. 2019. Acesso em: 11 de maio de 2023.

CONSELHO FEDERAL DE ENFERMAGEM (BR). **Enfermagem em números [Internet].** Brasília, DF: Cofen; 2020 [citado 10 abr. 2020]. Disponível em: <http://www.cofen.gov.br/enfermagem-em-numeros>.

COPELLI, F. H. S.; ERDMANN, A. L.; SANTOS, J. L. G. **Empreendedorismo na Enfermagem: revisão integrativa da literatura.** *Rev. Bras. Enferm.*, Brasília, v. 72, supl. 1, p. 289-298, fev. 2019.

DAVILA, T.; EPSTEIN, M. J.; SHELTON, R. D. **As regras da inovação: como gerenciar, como medir e como lucrar.** Porto Alegre: Bookman, 2006.

DOLABELA, F. C. **Oficina do Empreendedor.** 1. ed. São Paulo: Sextante, 2011. 378 p.

DOLZANE, R. S.; SCHWEICKARDT, J. C. **Provisionamento e fixação de profissionais de saúde na atenção básica em contextos de difícil acesso: perfil dos profissionais de saúde em municípios do Amazonas.** *Trabalho, Educação e Saúde*, v. 18, n. 3, 2020, e00288120. DOI: 10.1590/1981-7746-sol00288.

ERDMANN, A. L. et al. **Formando empreendedores na Enfermagem: promovendo competências e aptidões sociopolíticas.** *Enfermería Global*, v. 8, n. 2, p. 1-10, jun. 2009. Disponível em: <https://doi.org/10.6018/eglobal.8.2.66271>. Acesso em: 11 de maio de 2023..

FEYERABEND, Rodrigo. **Model canvas: o que é, benefícios que a ferramenta proporciona e como utilizar.** 2020. Disponível em: <https://comunidade-apps.pr.sebrae.com.br/comunidade/artigo/model-canvas-o-que-e-beneficios-que-a-ferramenta-proporciona-e-como-utilizar>. Acesso em: 21 de novembro de 2023.

FILION, L. et al. **O estímulo ao empreendedorismo nos cursos de Química: Formando Químicos.** *Quím. Nova*, São Paulo, v. 28, supl., p. S18-S25, dez. 2005. Disponível em:

http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S010040422005000700005&lng=en&nrm=iso. Acesso em: 12 de maio de 2023.

FLORES, F.; BARBOSA, D.; BEZ, M. **Tecnologia Digital na formação permanente de profissionais de enfermagem em ambiente hospitalar**. *Research, Society and Development*, v. 10, n. 10, e250101018827, 2021.

GANONG, L. H. **Integrative reviews of nursing research**. *Res Nurs Health [Internet]*. 1987 [cited 31 jan. 2018];10(1):1-11. Disponível em: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/pdf/10.1002/nur.4770100103>.

GENEZINI, B. **Tecnologias, desafios e barreiras para a transformação digital na saúde: uma revisão de literatura**. *Revista Valore, Volta Redonda*, v. 7, edição especial, p. 23-38, 2022.

GUERRA, M. S., JESUS, ÉLVIO H., & ARAÚJO, B. R. **Empreendedorismo e enfermagem: que realidade?.** 2021. *Gestão E Desenvolvimento*, (29), 61-84. Disponível em: <https://doi.org/10.34632/gestaoedesenvolvimento.2021.978>. Acesso em: 09 de outubro de 2024.

IBGE. **Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística**. Cidades e Estados do Brasil. Disponível em: <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/am/panorama>. Acesso em: 10 de maio de 2023.

ISPNS- **Instituto Sociedade População e Natureza. Amazônia: os povos da floresta** [Internet]. Brasília, DF; 2019 [citado 15 mar. 2020]. Disponível em: <https://ispn.org.br/biomas/amazonia/povos-e-comunidades-tradicionais-da-amazonia/>.

JAHANI, S. et al. **Iranian entrepreneur nurses' perceived barriers to entrepreneurship: A qualitative study**. *Iran J Nurs Midwifery Res*, v. 21, n. 1, p. 45-53, jan./fev. 2016. DOI: 10.4103/1735-9066.174749. Disponível em: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4776560/>. Acesso em: 12 de maio de 2023.

KUR, A. D. S. S.; SILVA, S. O. G. D.; PINHO, S. T. de. **Telemedicina no SUS: Garantia de Acesso aos Serviços de Saúde para a População Rural**. *Brazilian Journal of Implantology and Health Sciences*, [S. l.], v. 5, n. 5, p. 814–831, 2023. DOI: 10.36557/2674-8169.2023v5n5p814-831. Disponível em: <https://bjih.emnuvens.com.br/bjih/article/view/680>. Acesso em: 11 jan. 2025.

LEME, Livia Nunes Rodrigues. **Empreendedorismo na Enfermagem em Estomaterapia: potencializando oportunidades de trabalho**. 2021. 120 f. Dissertação (Mestrado em Enfermagem) - Faculdade de Enfermagem, Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2021. Disponível em: <https://www.bdtd.uerj.br:8443/handle/1/18391>. Acesso em: 11 de maio de 2023.

MENDES, K. D. S.; SILVEIRA, R. C. C. P.; GALVÃO, C. M. **Integrative literature review: a research method to incorporate evidence in health care and nursing**. Texto Contexto-Enferm [Internet]. 2008 [cited 31 jan. 2018];17(4):758-64. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1590/S0104-07072008000400018>.

MUNIZ, V. O.; MOTA, T. N.; SOUSA, A. R. **Saúde digital à brasileira e a prática clínica em enfermagem: do que estamos falando?** Enferm Foco, v. 14, e-202336, 2023.*

MURUGANATHAN, U. et al. **Sistemática integrativa**. *Biomed Pharmacother* [Internet]. 2017; 92(c): 11–2.

NASCIMENTO FILHO, H. M.; BORGES, D. T. M.; FERREIRA, F. A.; COSTA, L. M. C. R.; REIS, E. S. S.; CAVICHIOLI, F. C. R. T. **Enfermeiro: ator no empreendedorismo social**. Revista Nursing, v. 24, n. 279, p. 6063-6068, 2021.

OSTERWALDER, A.; PIGNEUR, Y. **Business model generation: inovação em modelos de negócios: um manual para visionários, inovadores e revolucionários**. Rio de Janeiro: Alta Books, 2011. 278 p.

OSTERWALDER, Alex. **Modelo de negócio**. Disponível em: <https://www.alexosterwalder.com/>. Acesso em: 10 de maio de 2023.

PAULA, M. A. B.; SANTOS, V. L. C. G. **O significado de ser especialista para o enfermeiro estomaterapeuta**. Rev. Latino-am Enfermagem, v. 11, n. 4, p. 474-82, jul./ago. 2003.

PAULA, Maria Angela Boccara de; RIBEIRO, Suzana Lopes Salgado (orgs.). **Estomaterapia - 30 anos de história no Brasil**. Taubaté: Casa Cultura, 2020. 1. ed. 194 p.

PEREIRA, Daniel. Como avaliar seu Business Model Canvas. **O Analista de modelos de negócios**. Rio de Janeiro, 22 jun. 2019. Disponível em:

<https://analistamodelosdenegocios.com.br/como-avaliar-business-model-canvas/>. Acesso em: 17 de maio de 2023.

PEREIRA, Daniel. Modelos de negócio tipos. **O Analista de modelos de negócios**. Rio de Janeiro, 17 jun. 2016. Disponível em: <https://analistamodelosdenegocios.com.br/blog/modelos-de-negocios-tipos/5/>. Acesso em: 17 de maio de 2023.

POZEBOM, N. V.; VIÉGAS, K. **Saúde digital e autocuidado em pessoas com estomias intestinais: revisão integrativa**. ESTIMA, Braz. J. Enterostomal Ther., v. 19, e2721, 2021. DOI: 10.30886/estima.v19.1127_PT.

RICHTER, S. A. et al. **Ações empreendedoras em enfermagem: desafios de enfermeiras em posição estratégica de liderança**. Acta Paul Enferm, v. 32, n. 1, p. 46-52, fev. 2019. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/1982-0194201900007>. Acesso em: 12 de maio de 2023.

ROCHA, E. S. C.; TOLEDO, N. N.; PINA, R. M. P.; FAUSTO, M. C. R.; DAVINA, A. L.; LACERDA, R. A. **Primary health care attributes in the context of indigenous health**. Rev Bras Enferm, v. 73, n. 5, e20190641, 2020. DOI: 10.1590/0034-7167-2019-0641.

SAKO, M. **Technology strategy and management: business models for strategy and innovation**. Comunicações da ACM, v. 55, n. 7, p. 22-24, 2012.

SANTOS, C. M. D. C. et al. **The PICO strategy for the research question construction and evidence search**. Revista Latino-Americana de Enfermagem, v. 15, n. 3, p. 508-511, 2007.

SANTOS, L. R.; RIBEIRO, F. E.; KINALSKI, D. D.; OLIVEIRA, E. B.; GONÇALVES, M. R. **Teleconsultorias síncronas para enfermeiras(os): ferramenta de suporte à prática clínica na atenção primária à saúde**. Enferm Foco, v. 12, supl. 1, p. 77-81, 2021.

SANTOS, V. L. C. G.; SOUZA JUNIOR, A. H. S. **Estomaterapia: uma especialidade que emerge para a enfermagem brasileira**. Rev. esc. enferm. USP, v. 27, n. 1, p. 9-14, abr. 1993. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/0080-6234199302700100009>. Acesso em: 26 de maio de 2023.

SEBRAE. **Como construir um modelo de negócio para sua empresa.** Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-construir-um-modelo-de-negocio-para-sua-empresa,6054fd560530d410VgnVCM1000003b74010aRCRD>. Acesso em: 10 de maio de 2023.

SILVA, A. T. R. **Áreas protegidas, populações tradicionais da Amazônia e novos arranjos conservacionistas.** Rev Bras Cienc Soc, v. 34, n. 99, e349905, 2019. DOI: 10.1590/349905/2019.

SILVA, L. B.; RODRIGUES, I. L. A.; NOGUEIRA, L. M. V.; SILVA, I. F. S.; SANTOS, F. V. **Conhecimento de profissionais da atenção primária em saúde sobre política de saúde para populações ribeirinhas.** Rev Bras Enferm, v. 73, n. 5, e20190080, 2020. DOI: 10.1590/0034-7167-2019-0080.

SOBEST. **ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE ESTOMATERAPIA.** Encontre um Estomaterapeuta. Disponível em: <https://sobest.com.br/encontre-um-estomaterapeuta/>. Acesso em: 26 de maio de 2023.

SOBEST. **ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE ESTOMATERAPIA.** Estomaterapia-Mercado. São Paulo, 2018. Disponível em: <http://www.sobest.org.br/texto/8>. Acesso em: 12 de maio de 2023.

SOUZA, Filho, SÁ, A. M. M.; CUNHA, L. K. R. A.; SILVA, T. F.; SANTOS, R. B.; RAMOS, F. R. S. et al. **Nursing care for the Amazon population: knowledge production and human resource development.** Rev Bras Enferm, v. 75, supl. 2, e20201084, 2022. DOI: 10.1590/0034-7167-2020-1084.

STEIN-BACKES, D.; STEIN BACKES, M.; LORENZINI ERDMANN, A.; BÜSCHER, A.; SALAZAR MAYA, A. M. **Significado da prática social do enfermeiro com e a partir do Sistema Único de Saúde brasileiro.** Rev Aquichan, v. 14, n. 4, p. 560-570, 2014.

STRATEGYZER. **Business-models.** Disponível em: <https://www.strategyzer.com/>. Acesso em: 10 de maio de 2023.

TEIXEIRA, V. G.; BRANDÃO, M. G. S. et al. **Empreendedorismo e enfermagem nos cuidados com lesões de pele no cenário brasileiro: revisão de escopo.** Estima – Brazilian Journal of Enterostomal Therapy, [S. l.], v. 22, 2024. Disponível em: <https://www.revistaestima.com.br/estima/article/view/1557>. Acesso em: 11 jan. 2025.

TEXEIRA, Elizabeth. **Desenvolvimento de Tecnologias Cuidativo-Educacionais: Volume II**. 1º Edição. Editora Morià, 2020.

TOSSIN, C. B.; SILVA, L. G. de C. da; ROSSANEIS, M. A.; HADDAD, M. do C. F. L. **Perfil empreendedor de docentes do curso de enfermagem de uma universidade pública**. Revista Enfermagem UERJ, v. 25, e22233, 2017. DOI: 10.12957/reuerj.2017.22233.

VILLARINHO, P. R. L. **Características e habilidades dos enfermeiros empreendedores adquiridas por meio do aprendizado na formação e na prática profissional**. 2016. 171 f. Dissertação (Mestrado em Enfermagem) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Escola de Enfermagem Anna Nery, Rio de Janeiro, 2016.

ZLUHLAN, L. S.; AMADIGI, F. R.; MACHADO, R. R.; LINO, M. M.; PIRES, D. E. P.; COSTA, S. R.; CASTRO, L. S. E. P. W. **Percepção dos enfermeiros sobre teleconsulta de enfermagem na atenção primária**. Texto Contexto Enferm [Internet], v. 32, e20220217, 2023.* Disponível em: <<https://doi.org/10.1590/1980-265X-TCE-2022->

APÊNDICES

APÊNDICE A - PROTÓTIPO CONCEITUAL DO CONSULTÓRIO DE ENFERMAGEM EM ESTOMATERAPIA NA VERSÃO PRELIMINAR

PORTFÓLIO DE APRESENTAÇÃO



AmazonCare Estomaterapia Digital

03 INTRODUÇÃO

O nome AmazonCare Estomaterapia Digital transmite claramente a proposta de valor do negócio, unindo saúde na Amazônia, estomaterapia e tecnologia digital, criando uma identidade forte e destacando seus diferenciais para o público-alvo.

04 PARCEIROS

05 CLIENTES E CANAIS

QUEM SOMOS?

A AmazonCare Estomaterapia Digital é uma empresa inovadora que busca melhorar a prestação de serviços de, em estomaterapia para as comunidades rurais e remotas da Amazônia.

Nosso modelo de negócio foi desenvolvido com o objetivo de superar os desafios geográficos e de infraestrutura que dificultam o acesso da população amazônica a cuidados de saúde de qualidade.

A região amazônica enfrenta desafios únicos devido à sua vasta extensão territorial, diversidade cultural e infraestrutura limitada. Muitas comunidades estão localizadas em áreas de difícil acesso, distantes dos grandes centros urbanos, o que torna a prestação de serviços especializados uma tarefa complexa.

Essa realidade resulta em disparidades significativas na qualidade dos cuidados de saúde disponíveis para a população local.

Diante desse cenário, a AmazonCare Estomaterapia Digital propõe uma solução inovadora: utilizar a tecnologia de teleatendimento para conectar enfermeiros especializados aos pacientes em áreas remotas da Amazônia.

INOVAÇÃO AMAZÔNICA ACESSÍVEL

Por meio de nossa plataforma digital, oferecemos:

- 1- Teleconsultas;
- 2- Interconsultas;
- 3- Educação em saúde;
- 4- Apoio técnico e logístico presencial.

Percebendo que a população amazônica tem acesso a cuidados especializados no tratamento de feridas, escaras e incontinência, sem a necessidade de se deslocar para grandes centros urbanos.

Estamos construindo um modelo de negócio sustentável e escalável, que tem o potencial de impactar positivamente a vida de milhões de pessoas na região amazônica.

Parceiros estratégicos. Expertise. Qualidade

PARCEIROS - CHAVE

Nossa rede de parceiros estratégicos é fundamental para o sucesso do modelo de negócio da AmazonCare Estomaterapia Digital. Cada parceiro desempenha um papel único e essencial, contribuindo com expertise, recursos e suporte para garantir a qualidade e a eficiência dos serviços oferecidos.

Tecnologia, Estomaterapia, Eficiência.

NOSSOS PRINCIPAIS PARCEIROS

- Universidade Federal do Amazonas
- Empresas de tecnologia da informação e comunicação
- SERRAE
- SOBREST - Sociedade Brasileira de Estomaterapia
- Prefeitura de Manaus (Secretaria Municipal de Saúde)
- Empresas de fornecimento de materiais e equipamentos

CLIENTES E CANAIS

Divulgação, Acesso aos serviços e Suporte e interação

Seguimento de clientes:

- Instituições públicas de saúde;
- ONGS que desenvolvem;
- Que atendem usuários com as seguintes condições de saúde:
- Pessoas com feridas complexas;
- Pessoas com Escaras;
- Pacientes com incontinência urinária ou fecal;
- Cuidadores e familiares.

Canais de comunicação:

- Website da AmazonCare Estomaterapia Digital, com os diferenciais da empresa;
- Redes sociais (Facebook, Instagram, LinkedIn), com postagens educativas, depoimentos de pacientes e divulgação dos serviços;
- Plataforma online de teleatendimento;
- Grupos de apoio online, para troca de experiências entre pacientes e cuidadores;
- Sessões de educação em saúde, como webinars e workshops virtuais, para capacitação de pacientes e cuidadores.

ATIVIDADES

Teleconsultas, Interconsultas, Educação em Saúde e Apoio Técnico Presencial

	Necessidade	Contexto
Teleatendimento	Como 1. Como posso obter um atendimento remoto?	Como 2. De que modo posso obter um atendimento remoto?
	Como 3. Como posso obter um atendimento remoto?	Como 4. Como posso obter um atendimento remoto?
Teleatendimento	Como 5. Como posso obter um atendimento remoto?	Como 6. Como posso obter um atendimento remoto?
	Como 7. Como posso obter um atendimento remoto?	Como 8. Como posso obter um atendimento remoto?

CHAVES

Solução	Resultado
Como 1. Como posso obter um atendimento remoto?	Como 2. Como posso obter um atendimento remoto?
Como 3. Como posso obter um atendimento remoto?	Como 4. Como posso obter um atendimento remoto?

ATIVIDADES

Teleconsultas, Interconsultas, Educação em Saúde e Apoio Técnico Presencial

Educação em Saúde	Como 1. Como posso obter um atendimento remoto?	Como 2. Como posso obter um atendimento remoto?	Como 3. Como posso obter um atendimento remoto?
	Como 4. Como posso obter um atendimento remoto?	Como 5. Como posso obter um atendimento remoto?	Como 6. Como posso obter um atendimento remoto?
Apoio Técnico Presencial	Como 7. Como posso obter um atendimento remoto?	Como 8. Como posso obter um atendimento remoto?	Como 9. Como posso obter um atendimento remoto?
	Como 10. Como posso obter um atendimento remoto?	Como 11. Como posso obter um atendimento remoto?	Como 12. Como posso obter um atendimento remoto?

CHAVES

Educação em Saúde	Como 1. Como posso obter um atendimento remoto?	Como 2. Como posso obter um atendimento remoto?	Como 3. Como posso obter um atendimento remoto?
	Como 4. Como posso obter um atendimento remoto?	Como 5. Como posso obter um atendimento remoto?	Como 6. Como posso obter um atendimento remoto?
Apoio Técnico Presencial	Como 7. Como posso obter um atendimento remoto?	Como 8. Como posso obter um atendimento remoto?	Como 9. Como posso obter um atendimento remoto?
	Como 10. Como posso obter um atendimento remoto?	Como 11. Como posso obter um atendimento remoto?	Como 12. Como posso obter um atendimento remoto?

PROPOSTA DE VALOR

Nossa proposta de valor se baseia em três pilares fundamentais:

- Especialidade em estomatologia
- Acessibilidade e conveniência
- Qualidade de vida e bem-estar

Acessível, qualidade de vida

A AmazonCare Estomatologia Digital oferece uma proposta de valor única e inovadora, que se destaca no mercado de saúde.

"Cuidado especializado em estomatologia, acessível e conveniente, por meio de tecnologia digital, proporcionando qualidade de vida e bem-estar aos pacientes, onde quer que estejam."

RELACIONAMENTOS

Ao combinar um relacionamento positivo, que antecipa as necessidades dos pacientes, com uma abordagem de parceria, que valoriza sua participação ativa, a AmazonCare Estomatologia Digital cria um ambiente acolhedor, empático e colaborativo, propício para o alcance dos melhores resultados em saúde.

Próximo Parceira Acolhedor

Relacionamento centrado no paciente

Quando chega:

A nossa missão é transformar a vida das pessoas que convivem com feridas, estomas e incontinências, oferecendo cuidado especializado, acessível e humanizado, por meio de tecnologia digital.

Depois e até a sua família boa saúde e recuperação.

São os valores centrais de nossa equipe.

AmazonCare Estomatologia Digital

ESTRUTURA DE CUSTOS

Sustentabilidade e tecnologia

Principais custos envolvidos:

- Manutenção da plataforma de teleatendimento
- Remuneração dos funcionários estomatologistas
- Desenvolvimento e capacitação contínua dos profissionais
- Investimento em marketing e divulgação dos serviços
- Custos operacionais (aluguel do escritório, equipamentos, materiais de consumo)
- Contratação de serviços de contabilidade e assessoria jurídica
- Seguros e licenças necessários para o funcionamento da empresa.

NOSSA EQUIPE

FLUXO DE RECEITAS

- 01 Editais públicos de fomento
- 02 Editais associados:
 - Edital de Inovação, Ciência, Tecnologia e Inovação em Saúde Digital
 - Edital FINEP - inovação para a Saúde
 - Edital CAPES - Inovação em Saúde e Inovação em Saúde
- 03 Patrocínio de empresas parceiras
- 04 Otimizar recursos

Parceria com empresas parceiras de tecnologia e equipamentos para teleatendimento; Parceria de consultoria tributária e jurídica para otimizar custos operacionais; Parceria de teleatendimento e suporte técnico de tecnologia.

Estratégia, Transparência, Resultados

RECURSOS CHAVES

PRINCIPAIS RECURSOS NECESSÁRIOS

- Equipe de enfermeiros estomatologistas
- Plataforma de teleatendimento robusta e segura
- Protocolos clínicos e diretrizes baseadas em evidências científicas
- Parcerias estratégicas com empresas de tecnologia e fornecedores de materiais e equipamentos
- Infraestrutura tecnológica adequada (servidores, sistemas de backup, segurança da informação)
- Recursos financeiros para investimento inicial e sustentabilidade do negócio

CONCLUSÃO

Ao aliar expertise clínica, tecnologia digital e um relacionamento próximo com o paciente, a empresa tem o potencial de transformar a vida de pessoas que convivem com feridas, estomas e incontinências, oferecendo cuidado de qualidade, acessível e humanizado.

A sustentabilidade do negócio será alcançada por meio da captação de recursos via editais públicos de fomento e parcerias estratégicas com empresas do setor, além de um modelo de gestão eficiente e focado na minimização de custos desnecessários.

Com uma proposta de valor clara e diferenciada, a AmazonCare Estomatologia Digital está preparada para se tornar referência em saúde digital na estomatologia, contribuindo para a melhoria da qualidade de vida e o bem-estar da população amazônica.

CONTATOS E INFORMAÇÕES ADICIONAIS

WEBSITE:
WWW.AMAZONCAREESTOMATOLOGIA.COM.BR

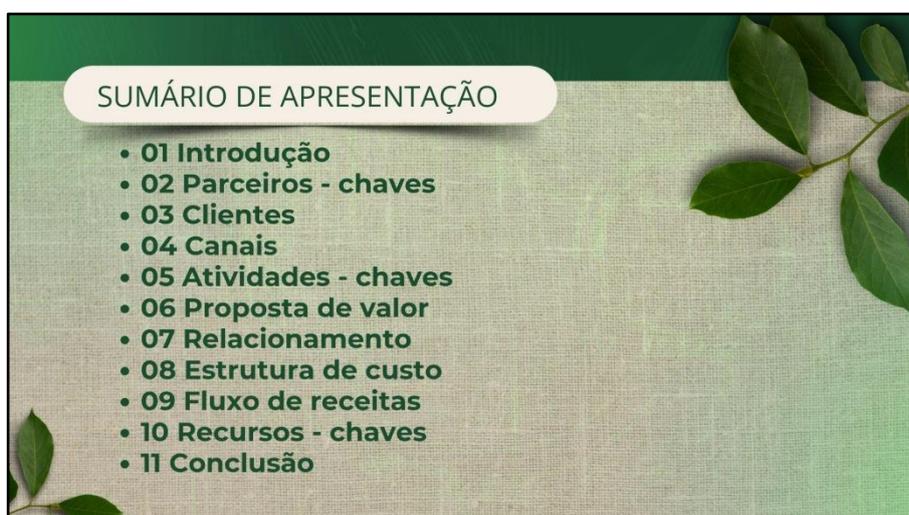
E-MAIL:
CONVIT@AMAZONCAREESTOMATOLOGIA.COM.BR

TELEFONE: (16) 3000-0000

ENDEREÇO
 RUA DA INOVAÇÃO, 123, MANAUS - AM, CEP 69000-000

ESTAMOS À DISPOSIÇÃO PARA QUAISQUER ESCLARECIMENTOS.

APÊNDICE B - PORTFÓLIO DE APRESENTAÇÃO: AMAZONCARE - ESTOMATERAPIA DIGITAL



Quem somos?

A AmazonCare Estomaterapia Digital é uma empresa inovadora que busca revolucionar a prestação de serviços em estomaterapia para as comunidades rurais e remotas da Amazônia.

Nosso modelo de negócio foi desenvolvido com o objetivo de superar as barreiras geográficas e de infraestrutura que dificultam o acesso da população amazônica a cuidados de saúde de qualidade. A região amazônica enfrenta desafios únicos devido à sua vasta extensão territorial, diversidade cultural e infraestrutura limitada.

Muitas comunidades estão localizadas em áreas de difícil acesso, distantes dos grandes centros urbanos, o que torna a prestação de serviços especializados uma tarefa complexa. Essa realidade resulta em disparidades significativas na qualidade dos cuidados de saúde disponíveis para a população local.

Diante desse cenário, a AmazonCare Estomaterapia Digital propõe uma solução inovadora: utilizar a tecnologia de telenfermagem para conectar enfermeiros especializados com pacientes em áreas remotas da Amazônia.



Inovação Amazônia acessível

Por meio de nossa plataforma digital, oferecemos:

- 1- Teleconsultas;
- 2- Interconsultas;
- 3- Educação em saúde;
- 4- Acolhimento;
- 5- Consultorias;
- 6- Monitoramento



Permitindo que

A população amazônica tenha acesso a cuidados especializados no tratamento de feridas, estomias e incontinência, sem a necessidade de se deslocar para grandes centros urbanos.

Estamos construindo um modelo de negócio sustentável e escalável, que tem o potencial de impactar positivamente a vida de milhares de pessoas na região amazônica.



Parceiro - Chave

Parceiros estratégicos, expertise, qualidade

Nossa rede de parceiros estratégicos é fundamental para o sucesso do modelo de negócio da AmazonCare Estomaterapia Digital.

Cada parceiro desempenha um papel único e essencial, contribuindo com expertise, recursos e suporte para garantir a qualidade e a eficiência dos serviços oferecidos.

Nossos principais parceiros

Tecnologia, estomaterapia, eficiência

- Universidades públicas e privadas
- Empresas de tecnologia
- Órgãos de apoio ao empreendedorismo
- Sociedades científicas de enfermagem na área de estomaterapia
- Prefeituras dos municípios
- Empresas de fornecimento de materiais e equipamentos em estomaterapia

Clientes e canais

Divulgação, acesso aos serviços, suporte e interação



Seguimento de clientes:

- Instituições públicas de saúde.
- ONGS que desenvolvem atividades de atendimento em usuários com as seguintes condições de saúde:
 - Pessoas com ferida complexas;
 - Pessoas com Estomias;
 - Pacientes com incontinência urinária ou fecal;
 - Cuidadores e familiares;

Canais de comunicação

- Website da AmazonCare Estomatologia Digital, com os serviços oferecidos, a equipe e os diferenciais da empresa;
- Redes sociais (Facebook, Instagram, LinkedIn), com postagens educativas, depoimentos de pacientes e divulgação dos serviços;
- Plataforma online de teleatendimento, grupos de apoio online para troca de experiências entre pacientes e cuidadores;
- Sessões de educação em saúde, como webinars e workshops virtuais, para capacitação de pacientes e cuidadores.

Atividades - chaves

Teleconsultas, Interconsultas, Educação em Saúde, Acolhimento/ triagem, Consultoria e Monitoramento

	Necessidade	Contexto	Solução	Resultado
Teleconsulta de Estomatologia	<p>Cena 1- O Sr. João sente desconforto e tem dúvidas sobre os cuidados com a colostomia.</p>	<p>Cena 2- Vai até a UBS Fluvial para uma teleconsulta de estomatologia.</p>	<p>Cena 3- Teleconsulta com estomatologista.</p>	<p>Cena 4- Retornando às suas atividades laborais.</p>

Fonte: Próprio autor, 2024

Atividades - chaves

Teleconsultas, Interconsultas, Educação em Saúde, Acolhimento/ triagem, Consultoria e Monitoramento

	Necessidade	Contexto	Solução	Resultado
Interconsulta	<p>Cena 1- Dra. Ana tem dúvidas sobre o tratamento adequado. Ela acessa a plataforma de interconsultas.</p>	<p>Cena 2- A estomatologista revisou o caso e está pronta para iniciar a interconsulta.</p>	<p>Cena 3- Interconsulta com estomatologista.</p>	<p>Cena 4- O paciente recebe cuidados adequados e sua recuperação é monitorada.</p>

Fonte: Próprio autor, 2024

Atividades - chaves

Teleconsultas, Interconsultas, Educação em Saúde, Acolhimento/ triagem, Consultoria e Monitoramento

	Cena 1: A Ert. Maria descobre a oferta de cursos de primeiros socorros em feridas causadas por animais.	Cena 2: Ela e alguns líderes comunitários se inscrevem no curso e começam as atividades.	Cena 3: Eles acessam as aulas gravadas e os materiais interativos.	Cena 4: A equipe completa o curso.
Educação em Saúde	<p>Uma aprendiz vem a nós para compartilhar sua sabedoria sobre prevenção de acidentes com animais peçonhentos.</p>	<p>Não vou perder essa oportunidade para os outros.</p> <p>É mesmo? É bom aprender a lidar com isso.</p>	<p>Por que a formadora dá acesso às aulas gravadas e a quem não pôde ir ao curso?</p> <p>É que não há tempo suficiente para todos assistirem.</p> <p>Sim, isso é bom!</p>	<p>Prezados aprendizes, é importante!</p> <p>Assim como vocês, nós também tivemos que aprender a lidar com isso.</p>

Fonte: Próprio autor, 2024.

Atividades - chaves

Teleconsultas, Interconsultas, Educação em Saúde, Acolhimento/ triagem, Consultoria e Monitoramento

	Cena 1: Raimundo tem 60 anos de idade e precisa de orientações sobre incontinência urinária.	Ele vai até a sua UBS e solicita uma consulta para o seu caso em sua unidade de saúde.	O Sr. Raimundo recebe as informações sobre a teleconsulta.	O paciente é atendido através da teleconsulta.
Acolhimento	<p>Hoje tem que ir ao trabalho com urgência. Não é possível que me venha trabalhar neste dia difícil.</p>	<p>Temora com os sintomas apresentados hoje. Já foi tratado com esse tipo de urina.</p> <p>Alô, Sr. Raimundo! Como você está hoje e há quanto tempo?</p>	<p>Ótimo! A equipe começou a trabalhar sobre o problema antes de começar a atender.</p> <p>Se precisar, estou aqui para ajudar.</p>	<p>Sua vontade, senhor! É só falar com você e que eu possa ajudar, mesmo que seja por vídeo.</p> <p>Sua vontade, Sr. Raimundo, é o vídeo aqui.</p>

Fonte: Próprio autor, 2024.

Atividades - chaves

Teleconsultas, Interconsultas, Educação em Saúde, Acolhimento/ triagem, Consultoria e Monitoramento

	Necessidade	Contexto	Solução	Resultado
Consultoria	<p>Uma ferida, mas gostaria de saber algumas informações para avaliar qual seria a melhor abordagem para esse tipo de ferida.</p> <p>Essas feridas são comuns para aplicação e monitoramento de dispositivos e como elas se comportam.</p>	<p>É Dra. Ana, não sei como lidar com esse tipo de ferida, mas vou verificar e caso não eu não retorno em breve.</p> <p>Vou aguardar pelo seu retorno para poder ajudar.</p>	<p>Sua ferida, Dra. Ana, é uma ferida de difícil cicatrização. Preciso que você faça um acompanhamento mais próximo para avaliar o progresso da cicatrização.</p> <p>Obrigado pelas informações, sempre que precisar, estou aqui para ajudar.</p>	<p>É, eu sinto muito melhor.</p> <p>A ferida foi classificada em nível moderado. Monitorar com a especialista a cada 15 dias.</p> <p>Essas feridas são comuns e a especialista em feridas é quem lhe acompanhará e planejará o tratamento.</p>

Fonte: Próprio autor, 2024.

Atividades - chaves

Teleconsultas, Interconsultas, Educação em Saúde, Acolhimento/ triagem, Consultoria e Monitoramento

	Necessidade	Contexto	Solução	Resultado
Monitoramento	<p>Cena 1: Joaquim mora numa comunidade rural e uma madeira bateu em sua perna fazendo uma ferida.</p>  <p>Olá Sr. Doutor, gostaria de falar com você. Minha perna ficou machucada com uma madeira.</p>	<p>Cena 2: O Sr. Joaquim fazia os curativos em casa, mas não estava sarando.</p>  <p>Essa bolacha de cobre com omelete costura é útil e ajuda a cicatrizar a ferida.</p>	<p>Cena 3: O Sr. Joaquim foi até a UBS e começou o tratamento com a Enfa, Natalina.</p>  <p>Seu caso foi atendido pela Dra. Enfa e Dra. Natalina. Vou prescrever para você o medicamento Enfa, Natalina. Você precisa usar o medicamento corretamente. Tem alguma dúvida?</p>	<p>Cena 4: O Sr. Joaquim entrou no programa de monitoramento e 1x por semana recebe orientações.</p>  <p>Como que vai? Já melhorou, não? Já pode voltar ao trabalho?</p> <p>A ferida foi cicatrizada com o uso do medicamento. Monitorar sua recuperação 1x por semana.</p> <p>Você precisa usar o Sr. Joaquim? Já por favor, não esqueça de usar o medicamento. Até lá, Sr. Joaquim.</p>

Fonte: Próprio autor, 2024

Proposta de valor

Nossa proposta de valor se baseia em três pilares fundamentais:

- Expertise em estomaterapia
- Acessibilidade e conveniência
- Qualidade de vida e bem-estar

Acessível e qualidade de vida

A AmazonCare Estomaterapia Digital oferece uma proposta de valor única e inovadora, que se destaca no mercado de saúde:

Cuidado especializado em estomaterapia, acessível e conveniente, por meio de tecnologias digitais, proporcionando qualidade de vida e bem-estar aos pacientes, onde quer que estejam.

Relacionamentos

Ao combinar um relacionamento proativo, que antecipa as necessidades dos pacientes, com uma abordagem de parceria, que valoriza sua participação ativa, a AmazonCare Estomaterapia Digital cria um ambiente acolhedor, empático e colaborativo, propício para o alcance dos melhores resultados em saúde.

Relacionamento centrado no paciente

PROATIVO



PARCERIA



ACOLHEDOR



Querido Amigo

A nossa missão é transformar a vida das pessoas que convivem com feridas, estomias e incontinências, oferecendo cuidado especializado, acessível e humanizado, por meio da tecnologia digital. Desejo a você e sua família boa saúde e recuperação. São os votos sinceros de nossa equipe.

AmazonCare Estomaterapia Digital



Estrutura de custos

Sustentabilidade e tecnologia



Principais custos envolvidos:

- Manutenção da plataforma de teleatendimento;
- Remuneração da equipe de enfermeiros estomaterapeutas;
- Treinamento e capacitação contínua dos profissionais;
- Investimento em marketing e divulgação dos serviços;
- Custos operacionais (aluguel de escritório, equipamentos, materiais de consumo);
- Contratação de serviços de contabilidade e assessoria jurídica;
- Seguros e licenças necessárias para o funcionamento da empresa;

NOSSA EQUIPE



Fluxo de receitas

1



Editais públicos de fomento

2

Editais potenciais:

- Edital público à saúde em geral;
- Inovação em Saúde Digital;
- Inovação à Saúde de Tecnologias Assistivas;



3



Patrocínio de empresas parceiras

4



Otimizar recursos

5



- Parcerias com empresas fabricantes de materiais e equipamentos para estomatoterapia.
- Patrocínio de conteúdos educativos e eventos promovidos pela AmazonCare.
- Publicidade direcionada na plataforma de teleatendimento e nos canais de comunicação da empresa

Recursos chaves

Principais recursos necessários



Fonte: Chaves, 2014

- Equipe de enfermeiros estomaterapeutas.
- Plataforma de teleatendimento robusta e segura.
- Protocolos clínicos e diretrizes baseadas em evidências científicas.
- Parcerias estratégicas com empresas de tecnologia e fornecedores de materiais e equipamentos.
- Infraestrutura tecnológica adequada (servidores, sistemas de backup, segurança da informação).
- Recursos financeiros para investimento inicial e sustentabilidade do negócio.

Conclusão



Ao aliar expertise clínica, tecnologia digital e um relacionamento próximo com o paciente, a empresa tem o potencial de transformar a vida de pessoas que convivem com feridas, estomias e incontinências, oferecendo cuidado de qualidade, acessível e humanizado.

Logo composto por cinco elementos principais: panorama da natureza, rios, barco, estetoscópio e a cruz vermelha.

AmazonCare Estomaterapia Digital

O modelo de negócio da AmazonCare Estomaterapia Digital oferece uma solução inovadora e extremamente relevante para proporcionar acesso a cuidados especializados em estomaterapia, especialmente na Amazônia, onde os desafios de saúde pública são significativos devido às vastas distâncias, à falta de infraestrutura e ao difícil acesso aos serviços de saúde.

AmazonCare Estomaterapia Digital

SUSTENTABILIDADE: A viabilidade econômica está ancorada em três fontes de recursos:

1. Captação de recursos através de editais públicos de fomento voltados para a saúde, tecnologia e inovação, o que permitirá o financiamento de atividades e o desenvolvimento de infraestrutura tecnológica;
2. Parcerias estratégicas com empresas do setor de saúde, tecnologia e até telecomunicações, buscando otimizar a entrega dos serviços e alcançar mais pessoas de forma eficiente;
3. Modelo de gestão eficiente, priorizando a redução de custos desnecessários e a otimização dos processos de atendimento, possibilitando um serviço de qualidade a custos acessíveis.

AmazonCare Estomaterapia Digital

PROPOSTA DE VALOR: A AmazonCare Estomaterapia Digital se posiciona de forma clara e diferenciada, trazendo soluções tecnológicas para um campo de alta especialidade, o que pode torná-la uma referência em saúde digital na região amazônica.

Ao adotar esse modelo, a AmazonCare estará não apenas preenchendo uma lacuna crítica no setor de saúde, mas também promovendo bem-estar e qualidade de vida para milhares de pessoas que antes não tinham acesso a esses cuidados. Além disso, ao seguir uma estratégia sustentável e inovadora, tem o potencial de se tornar pioneira e de grande impacto na transformação da saúde pública na Amazônia.

CONTATOS E INFORMAÇÕES ADICIONAIS



www.amazoncareestomaterapia.com.br



contato@amazoncareestomaterapia.com.br



Rua da Inovação, 123, Manaus - AM, CEP 69000-000



(92) 99164-8299