

GENOGRAMA E ECOMAPA: A EXPERIÊNCIA DA ATIVAÇÃO DE UMA STARTUP

Thamirys Fernanda Santos Candido¹
Laysa Anacleto Schuh²
João Vitor Kroth³
Ruan Pablo Vitkoski de Souza⁴
Valéria Silvana Faganello Madureira⁵
Larissa Hermes Thomas Tombini⁶

¹ Acadêmica do curso de graduação em Enfermagem. Universidade Federal da Fronteira Sul. E-mail: thamiryssantos263@gmail.com. ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3092-934X>.

² Acadêmica do curso de graduação em Enfermagem. Universidade Federal da Fronteira Sul. E-mail: laysaanacletoschuh@gmail.com. ORCID: <https://orcid.org/0009-0004-8953-4283>.

³ Acadêmico do curso de graduação em Enfermagem. Universidade Federal da Fronteira Sul. E-mail: kroth.joaovitor@gmail.com. ORCID: <https://orcid.org/0009-0007-9707-9235>.

⁴ Acadêmico do curso de graduação em Ciência da Computação. Universidade Federal da Fronteira Sul. E-mail: ruan.souza@estudante.uffs.edu.br. ORCID: <https://orcid.org/0009-0001-5756-2253>.

⁵ Enfermagem. Doutora em Enfermagem. UFFS. E-mail: valeira.madureira@uffs.edu.br. ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7990-3613>

⁶ Enfermagem. Doutora em Saúde Coletiva. UFFS. E-mail: larissa.tombini@uffs.edu.br. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6699-4955>

Autor apresentador do trabalho: Thamirys Fernanda Santos Candido.

RESUMO EXPANDIDO

Introdução: Genograma e Ecomapa são ferramentas utilizadas na Atenção Primária à Saúde (APS) para coletar dados dos usuários e realizar uma anamnese completa durante as consultas de Enfermagem. Estes instrumentos ajudam o profissional a compreender a dinâmica familiar do usuário e o contexto em que está inserido. O Genograma, através de representação gráfica, auxilia na identificação e visualização de no mínimo três gerações, sendo possível visualizar relações familiares, principais agravos e laços afetivos. Já o Ecomapa, também de forma gráfica, demonstra o contexto social, ambiental, comunitário, religioso e principal rede de apoio. As ferramentas auxiliam, portanto, na visualização geral das características dos âmbitos familiares e social do usuário que, por vezes, estão associadas diretamente ao processo de saúde-doença. Da mesma forma proporcionam um atendimento qualificado através da investigação terapêutica e valorizam a assistência de enfermagem (Santos *et al.*, 2019). Borges *et al.* (2015) descrevem a promoção e a prevenção à saúde como potenciais benefícios das ferramentas, reafirmando sua importância para

o cuidado integral na APS. Porém, mesmo com a sua usabilidade clara, conhecimento da ferramenta entre os profissionais de saúde e concordância com a aplicação integral para todas as famílias, o fator tempo evidencia uma barreira significativa para a elaboração manual dos instrumentos, processo que inviabiliza o uso e a incorporação destes na rotina de trabalho das equipes. Como estratégia para alavancar o uso destas ferramentas, apresenta-se como possível solução a criação de uma *startup*, que consiste em um modelo de negócios inovador, tecnológico e que permite a potencialização de processos de trabalho e negócios. Por sua característica escalável, geradora de lucro e com potencial de gerar novos produtos e ampliar mercados, uma *startup* é considerada um modelo de negócio rentável (Santos, Capelli, 2019). Em análise empírica acerca da evolução e desenvolvimento da sociedade durante as últimas décadas, é possível perceber os grandes giros de mudança na organização e conjuntura social. Estabelecer um único agente responsável por esse núcleo de mudanças torna-se um processo falho, mas é notório o grande papel do desenvolvimento de tecnologias, visando à-inovação de processos (Coelho, Moraes, Rosa, 2021). Assim, empresas jovens, com negócios inovadores e empreendedores que buscam criar, inovar e ofertar produtos, têm grande potencial para a solução de problemas na sociedade. Pensando nisso, acadêmicos de enfermagem que vivenciaram a dificuldade de operacionalização das ferramentas Genograma e Ecomapa, e a partir da participação em um evento de empreendedorismo, criaram uma *startup* para solucionar o problema da falta de um instrumento automatizado de análise do diagnóstico situacional de um usuário/família. A partir da premiação alcançada, escolheram desenvolver a ideia, visando o alcance de um produto mínimo viável (MVP), e lucrar, a partir do desenvolvimento da *startup*. Assim, este, enfoca a experiência vivida pelos acadêmicos no desenvolvimento de uma *startup*. **Objetivo:** relatar a experiência e aprendizado de acadêmicos de enfermagem com o desenvolvimento de uma *startup*. **Metodologia:** trata-se de um relato de experiência sobre o desenvolvimento de uma *startup* chamada *ECOINFO*, criada em um evento de empreendedorismo em 2023, por seis acadêmicos de Enfermagem, um estudante de Ciência da Computação e um de Administração. A partir da participação no evento, os estudantes conquistaram o segundo lugar na competição, recebendo a medalha de prata e a oportunidade de ter a *startup* incubada na Incubadora de Negócios da Universidade Federal da Fronteira Sul (INNE-UFFS). O processo de incubação garante à *startup* um ambiente de desenvolvimento em que são ofertadas consultorias e mentorias, mediadas por um profissional parceiro da incubadora de negócios, com conhecimento sobre empreendedorismo, nomeado de mentor. Para a *startup* em estudo, as mentorias ocorrem quinzenalmente, conforme a disponibilidade dos acadêmicos, e consistem em reuniões para solucionar dúvidas, apresentar conceitos relacionados ao empreendedorismo e na proposição de tarefas por parte do mentor, para ajudar no desenvolvimento da empresa. Ainda, a incubação também pressupõe o apoio à aquisição de recursos, na busca de patentes, na conexão com outros negócios, processos de capacitação e *networking*. **Resultados e discussão:** a partir da primeira mentoria, os estudantes conheceram o processo de desenvolvimento de uma *startup*, que consiste no aprofundamento das etapas de criação, desenvolvidas nas 27 horas do evento. Ou seja, descobriram que, para desenvolver a empresa, precisariam: ampliar a validação do problema e dos clientes; ampliar a pesquisa de mercado, prevendo os gastos relacionados com o desenvolvimento de um protótipo; definir o MVP de modo detalhado; dar início às vendas e buscar investimentos. Por falta de conhecimento aprofundado sobre os processos de desenvolvimento de uma *startup*, aliado ao pouco domínio das

competências administrativas necessárias, esse momento gerou apreensão nos estudantes. Como sugestão do mentor, os envolvidos construíram o Canvas da empresa e o quadro de validação, para visualização geral dos processos. Também foram apresentados ao conceito de pivotar, que consiste na mudança da direção de um negócio mantendo a base existente. Isto significa que os acadêmicos foram apresentados à possibilidade de mudar a solução para o problema elencado, caso viessem a achar necessário para o desenvolvimento da empresa. Diante deste cenário, os acadêmicos depararam-se com a necessidade de decidir se com as demandas acadêmicas e da vida pessoal, conseguiriam estruturar a empresa. Esta reflexão resultou na saída de quatro dos oitos acadêmicos criadores da empresa. Na sequência, os acadêmicos passaram a buscar a validação dos clientes, etapa iniciada pela pesquisa sobre dois potenciais grupos de clientes, busca de contatos de representantes, conhecimento dos produtos vendidos e o potencial de mercado. Neste momento, os acadêmicos chegaram à conclusão de que, para a estruturação inicial da empresa, seria viável focar em clínicas multidisciplinares particulares e sistemas de prontuário eletrônico. Da mesma forma, definiram que a validação em campo seria realizada por meio do envio de um questionário aos clientes, através do e-mail, das redes sociais ou número telefônico disponibilizados pela empresa. A elaboração do questionário gerou um aprendizado sobre a importância do cuidado com a divulgação da solução da empresa, haja vista que ainda os acadêmicos não tinham o MVP desenvolvido. Assim, reformularam as perguntas do questionário, direcionando-as à identificação da realização da coleta do histórico familiar e da relevância de conhecer o contexto socioeconômico do usuário, segundo a experiência dos clientes e, ainda, ao conhecimento sobre genograma e ecomapa. Com o envio do formulário não retornaram respostas e, com o contato por ligação telefônica, obteve-se como relato de uma clínica a preferência por conhecer a solução diretamente. A experiência demonstrou que todo o processo de validação dos clientes seria mais difícil do que o esperado e que o ideal seria focar no desenvolvimento do MVP e na alteração dos clientes alvo. Em reunião, o grupo proponente definiu que tentariam contatar gestores das unidades de saúde do território da incubadora, na tentativa de sondá-los sobre o conhecimento acerca do genograma e do ecomapa, da relevância do uso na APS e se os profissionais usariam as ferramentas em caso de incorporação nos sistemas informatizados disponíveis nas Unidades Básicas de Saúde (UBS). O movimento oportunizou o contato com o Setor de Planejamento da Secretaria da Saúde do município e obtenção de informação sobre a necessidade de formulação de um subprojeto para apreciação de comissão específica, para posterior autorização da realização da atividade com os gestores das UBS. Para além das dificuldades vivenciadas na idealização da proposta, os acadêmicos depararam-se com a dificuldade de associação da rotina acadêmica (na graduação de Enfermagem, pelo caráter de ensino integral e no curso de Ciência da Computação), com a rotina de desenvolvimento da *startup*. Dois processos densos e complexos, que exigem muita organização, disciplina e planejamento. **Considerações finais:** com essa experiência, considera-se que *startups* têm potencial de ajudar na solução de problemas na sociedade. No entanto, seu processo de desenvolvimento é complexo, demanda muitas horas de trabalho e estudo, associado ao esforço e dedicação por parte dos desenvolvedores. É um processo de vasto aprendizado na área do empreendedorismo e administração e, considerando a temática central da empresa, na área da

saúde também. Salienta-se também as diferenças deontológicas de cada graduação como fator barreira, devido à não familiaridade com linguagens, lógicas, teorias e processos inerentes a cada área. Espera-se que os acadêmicos consigam desenvolver efetivamente a empresa e disseminar o uso do genograma e do ecomapa, duas ferramentas primordiais à promoção e prevenção na saúde no contexto do cuidado na APS.

Descritores: Anamnese de Saúde Familiar, Inovação em Saúde, Tecnologia em Saúde, Atenção Primária em Saúde, Enfermagem.

A utilização de tecnologias da informação em saúde para o enfrentamento da pandemia do Covid-19 no Brasil. **Cadernos Ibero-Americanos de Direito Sanitário**, [S. l.], v. 9, n. 3, p. 183–199, 2020. DOI: 10.17566/ciads.v9i3.709. Disponível em: <https://www.cadernos.prodisa.fiocruz.br/index.php/cadernos/article/view/709..> Acesso em: 24 abr. 2024.

BORGES, C. D.; COSTA, M. M.; FARIA, J. G. Genograma e atenção básica à saúde: em busca da integralidade. **Rev. Psicol. Saúde**, v. 7, n. 2, p. 133-141, 2015. Disponível em: http://pepsic.bvsalud.org/scielo.php?pid=S2177-093X2015000200007&script=sci_abstract. Acesso em: 22 abr. 2024.

SANTOS, A.A. *et al.* Genograma e Ecomapa: Utilização no Processo de Cuidado na Estratégia de Saúde da Família. **Revista Brasileira de Revisão de Saúde**, v. 4, p. 3368–3372, 2019. Disponível em: <https://ojs.brazilianjournals.com.br/ojs/index.php/BJHR/article/view/2288>. Acesso em: 22 abr. 2024.

SANTOS, A. F. dos; CAPELLI, R. B. A EVOLUÇÃO DAS STARTUPS. **Qualia: a ciência em movimento**, v. 5, n. 2, p. 89-108, out. 2019. Disponível em: <https://revistas.unifan.edu.br/index.php/RevistaICSA/article/view/499>. Acesso em: 22 abr. 2024.

Financiamento: Experiência financiada pela Incubadora de Negócios (INNE UFFS) e Universidade Federal da Fronteira Sul (UFFS).

Agradecimentos: Agradecemos aos nossos colegas de equipe, que hoje não estão mais na empresa, mas foram cruciais no processo de criação da EcoInfo. E a toda a equipe de mentores da Incubadora de Negócios (INNE UFFS) por nos proporcionar a experiência de desenvolvimento de uma startup.