



**Universidade:
presente!**

UFRGS
PROPEAQ



XXXI SIC

21. 25. OUTUBRO • CAMPUS DO VALE

| | |
|-------------------|---|
| Evento | Salão UFRGS 2019: SIC - XXXI SALÃO DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA DA UFRGS |
| Ano | 2019 |
| Local | Campus do Vale - UFRGS |
| Título | DESENVOLVIMENTO DE UM MODELO DE NEGÓCIO PARA UM EQUIPAMENTO INOVADOR PARA A REABILITAÇÃO DOS MEMBROS SUPERIORES |
| Autor | NIARA CARVALHO KUNRATH |
| Orientador | ALINE MARIAN CALLEGARO |

Universidade Federal do Rio Grande Sul
DESENVOLVIMENTO DE UM MODELO DE NEGÓCIO PARA UM
EQUIPAMENTO INOVADOR PARA A REABILITAÇÃO DO COTOVELO

Bolsista: Niara Carvalho Kunrath

Orientadora: Aline Marian Callegaro

As inovações tecnológicas auxiliam no tratamento de pacientes, melhorando a qualidade do serviço prestado ao cliente e sua qualidade de vida (CHAU et al, 2013)*. Na fisioterapia, desde equipamentos simples aos mais sofisticados são associados à terapia convencional objetivando uma melhor qualidade do serviço prestado. Porém se observa que a aquisição de equipamentos demanda investimento alto e inviabiliza a inovação tecnológica para aqueles profissionais autônomos que atuam em diferentes áreas e necessitam de inúmeros recursos tecnológicos. Desta forma o desenvolvimento de sistema produto-serviço (*Product-Service System – PSS*) é uma alternativa para viabilizar o acesso dos profissionais aos produtos inovadores (TUKKER, 2004)**.

O objetivo geral deste estudo é desenvolver um modelo de negócio com base no conceito de PSS para um equipamento inovador destinado à reabilitação dos membros superiores. Para atingir o objetivo foram utilizadas recomendações da metodologia Lean Startup (BLANK, 2013)*** que enfatiza o desenvolvimento ágil e gradual do produto, a partir do ciclo Construir – Medir – Aprender, seguindo-se as etapas: modelagem de negócios; validação de hipóteses do negócio; avaliação dos resultados e incorporação de aprendizados.

Como resultados parciais, têm-se o modelo de negócio desenvolvido a partir do conceito de PSS do equipamento. A proposta de valor do negócio é proporcionar aos profissionais da área de reabilitação o acesso à tecnologia e um diferencial em relação à qualidade do serviço prestado a pacientes com lesões de cotovelo. Assim, pretende-se licenciar a tecnologia da UFRGS e criar parcerias com hospitais, clínicas, empresas fabricantes de equipamentos hospitalares e a própria Universidade. A receita virá do pagamento do uso do equipamento (pacotes de serviços) pelo profissional e/ou paciente.

O estudo segue em desenvolvimento e estão sendo realizados os testes das hipóteses do negócio para entender se o sistema proposto soluciona o problema do consumidor. Os resultados serão avaliados e, os aprendizados, incorporados ao modelo de negócio.

* CHAU, T.; MOGHIMI, S.; POPOVIC. M. R. Knowledge Translation in Rehabilitation Engineering Research and Development: A Knowledge Ecosystem Framework. Archives of Physical Medicine and Rehabilitation, vol. 94, n. 1, Supplement, p. S9–S19, 2013.

** TUKKER, A. Eight types of product–service system: eight ways to sustainability? Experiences from SusProNet. Business strategy and the environment, v. 13, n. 4, p. 246-260, 2004.

*** BLANK, S. Why the Lean Start-Up Changes Everything. Harvard Business Review, v. 91, n. 5, p. 64-71, 2013.