



Corpo e Mente Saudáveis

Ilmara Vargas Quintanilha

A partir deste momento, vocês estão convidados a mergulharem numa história cheia de determinação e vontade que dê certo, com momentos cruciais para os rumos de um projeto de vida que foi sendo construído com muito protagonismo, graças às características natas e desenvolvidas por meio do tempo, de um comportamento empreendedor em todos os seus capítulos.

Estão curiosos? Então vamos iniciar!

Fabio da Silva Santos iniciou sua jornada no empreendedorismo após iniciar a faculdade de Educação Física, onde se encantou com a possibilidade de ajudar pessoas.

Na ocasião, sendo praticante e estudante e por procurar um espaço que trabalhasse além do corpo a mente mantendo os saudáveis e o mesmo não encontrou em sua cidade algum local que atendesse essa demanda, surgiu a ideia de um investimento. Como fazer? Ele era caminhoneiro, e tinha 2 casas com obras inacabadas, vendeu o caminhão e com o valor arrecadado, investiu em máquinas e na finalização da obra.

A partir daqui, começa realmente sua trajetória empreendedora...

Ao vender o caminhão, e comprar as máquinas, surgem as parcerias dos profissionais que irão atender os alunos, dos equipamentos e da estrutura da academia de musculação. Junto com a

divulgação do marketing e de todo envolvimento na comunidade para conhecer o projeto.

Todo o conhecimento que adquiriu na faculdade, como técnicas e estratégias de marketing, comunicação, liderança e criatividade colaboraram para que ele criasse uma eficiente página no Instagram com foco na divulgação e venda dos planos que a academia oferece.

O sucesso foi tanto que, com o auxílio do filho mais velho, e agora sócio, cria-se a oportunidade de ampliar o espaço que já está pequeno.

Tudo mesmo! Comprou aos poucos os utensílios e mobiliários, e trabalhou firme com a divulgação no, não esquecendo da gestão consciente do dinheiro, pois era com esse recurso que pretendia investir cada vez mais.

No começo do funcionamento a academia obedecia ao horário comercial de costume, mas Fábio sempre teve em mente que assim não funcionaria para o tipo de público local e que para dar certo, o negócio precisaria ser diferente e inovador, fora dos padrões de academias tradicionais. Utilizando-se de formações na área e de algumas referências e adaptou o atendimento sempre na busca de agradar seus clientes, modificou o horário de funcionamento da academia, ajustando-o ao seu público e assim, viu seu negócio se popularizar. Crescendo cada dia mais, através de seu perfil no Instagram, rede



social que vem tendo um crescimento exponencial de seus seguidores.

Apesar de tudo pelo que passou que não foi fácil, Fábio saiu mais forte, com a certeza de que os motivos que a fizeram superar todas as decisões extremas que enfrentou até aqui, são suas 18 características inatas ou ainda, aquelas que aprendeu a desenvolver e que corroboraram para que ele se conscientizasse da importância de utilizá-las em todas as áreas de sua vida.

Na cabeça do empreendedor:

“Entendo que praticar atividade física é uma forma de amar o outro, de conscientizar e que consequentemente construir vínculo e gerar memória, então nessa fase buscamos sempre atender as expectativas e anseios que nossos clientes buscam.”

Notas de Ensino

- **Resumo:**

O caso permitirá que os estudantes conheçam a história do empreendedor local Fábio da Silva e mergulhem num projeto de vida fascinante, que por ter início nos caminhos da formação acadêmica, foi sendo direcionado ao empreendedorismo de maneira natural, culminando na criação de sua Max Gym Academia Moderna. O empreendedor entendeu que para realizar as mudanças de mundo que sonhava seria necessário ser protagonista da sua própria história, dando oportunidade para

desenvolver projetos que extravasassem suas características empreendedoras em qualquer área que escolhesse se dedicar, e não apenas numa carreira profissional. Fábio é modelo de inspiração, conseguiu se reinventar e construiu uma linda trajetória no empreendedorismo da cidade Metropolitana.

- **Palavras-chave:**

desenvolvimento do comportamento empreendedor; estratégias de marketing; empreendimento empresarial

- **Objetivo de aprendizagem:**

O caso tem por objetivo fazer com que os estudantes reflitam sobre a importância de reconhecerem e desenvolverem as principais características do comportamento empreendedor através de um caso concreto, bem como entender como isso será de extrema importância na construção de seus próprios projetos de vida.

- **Utilização recomendada:**

O presente estudo de caso foi desenvolvido para ser utilizado durante o primeiro bimestre, entre as semanas 2 e 3, do primeiro ano do Ensino Médio Integral, considerando a programação prevista na matriz curricular do Componente Empreendedorismo. Tratando-se de uma excelente ferramenta para fechamento do tema Características



do Comportamento Empreendedor - Conhecendo Empreendedores, como forma de aplicar de maneira mais concreta, os conhecimentos adquiridos.

- **Fontes de obtenção dos dados do caso:**

Os dados primários foram obtidos através de conversa informal com o empreendedor Fábio Santos, realizada em junho de 2023, além de informações complementares com dados secundários oriundos das seguintes redes sociais:

https://www.instagram.com/maxgy_m.academia/?utm_source=ig_web_button_share_sheet&igshid=OGQ5ZDc2ODk2ZA

- **Relevância dos tópicos:**

Características do Comportamento Empreendedor, de maneira contextualizada e leve. Traduzindo toda complexidade do tema num exemplo concreto e didático, através de uma história real, onde esses conceitos podem ser claramente percebidos e assimilados pelos estudantes do ensino médio, principalmente aqueles oriundos de escolas da região, próximas ao estabelecimento comercial mencionado no caso.

- **Questões para discussão:**

Algumas questões para debate e aprendizagem.

- √ **Por quais motivos o Fábio iniciou sua trajetória como empreendedor?**

Fábio da Silva Santos iniciou sua jornada no empreendedorismo após iniciar a faculdade de Educação Física, onde se encantou com a possibilidade de ajudar pessoas. Na ocasião, sendo praticante e estudante e por procurar um espaço que trabalhasse além do corpo a mente mantendo os saudáveis e o mesmo não encontrou em sua cidade algum local que atendesse essa demanda, surgiu a ideia de um investimento. Como fazer? Ele era caminhoneiro, e tinha 2 casas com obras inacabadas, vendeu o caminhão e com o valor arrecadado, investiu em máquinas e na finalização da obra.

- √ **A partir daqui, começa realmente sua trajetória empreendedora?**

Ao vender o caminhão, e comprar as máquinas surgem as parcerias dos profissionais que irão atender os alunos, dos equipamentos e da estrutura da academia de musculação. Junto com a divulgação do marketing e de todo envolvimento na comunidade para conhecer o projeto. Todo o conhecimento que adquiriu na faculdade, como técnicas e estratégias de marketing, comunicação, liderança e criatividade colaboraram para que ele criasse uma eficiente página no Instagram com foco na divulgação e



venda dos planos que a academia oferece.

- **Comentários:**

Aqui fica a sugestão de que o professor enfoque as discussões em como a história de Fabio da Silva traz uma reflexão concreta da importância da identificação e o desenvolvimento das características do comportamento empreendedor e ainda, como o desenvolvimento das competências para o século XXI são fundamentais para construção de um projeto de vida, garantido o sucesso deste, seja no empreendedorismo ou em qualquer área que o estudante escolha seguir.

REFERÊNCIAS

CAVALHEIRO, G. M.; MARIANO, S. R. H. **Fundamento de empreendedorismo.** . Niterói: Departamento de Empreendedorismo e Gestão, Universidade Federal Fluminense, 2022. (Coleção Empreendedorismo e Gestão para Professores do Ensino Médio, 1).

<https://rac.anpad.org.br/index.php/rac/article/view/609>