

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA – UFPB

Centro de Ciências Sociais Aplicadas – CCSA

Graduação em Administração – GADM

PLANO DE NEGÓCIO: CLÍNICA NUTRIÇÃO E SAÚDE

TATIANNY MONTEIRO DE ALBUQUERQUE

João Pessoa
Maio 2023

TATIANNY MONTEIRO DE ALBUQUERQUE

PLANO DE NEGÓCIO: CLÍNICA NUTRIÇÃO E SAÚDE

Trabalho de Curso apresentado como parte dos requisitos necessários à obtenção do Grau de Bacharela em Administração, pelo Centro de Ciências Sociais Aplicadas, da Universidade Federal da Paraíba / UFPB.

Docente Orientador: Rosivaldo de Lima Lucena

João Pessoa
Maio 2023

A345p Albuquerque, Tatianny Monteiro de.

Plano de negócio: Clínica Nutrição e Saúde /
Tatianny Monteiro de Albuquerque. - João Pessoa, 2023.
40 f. : il.

Orientação: Rosivaldo de Lima Lucena.
TCC (Graduação) - UFPB/CCSA.

1. Plano de negócio. 2. Nutrição. 3. . I. Lucena,
Rosivaldo de Lima. II. Título.

UFPB/CCSA

CDU 658

Folha de Aprovação

Trabalho apresentado à banca examinadora como requisito parcial para a Conclusão de Curso do Bacharelado em Administração.

Aluno: Tatianny Monteiro De Albuquerque

Trabalho: Plano de Negócio: CLÍNICA NUTRIÇÃO E SAÚDE

Área da pesquisa: Empreendedorismo

Data de aprovação:

Banca Examinadora:



Documento assinado digitalmente

ROSIVALDO DE LIMA LUCENA

Data: 02/06/2023 18:00:53-0300

Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Prof. Rosivaldo de Lima Lucena (Orientador), Doutor
Universidade Federal da Paraíba



Documento assinado digitalmente

ARTURO RODRIGUES FELINTO

Data: 05/06/2023 08:47:45-0300

Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Prof. Arturo Rodrigues Felinto (Membro Examinador), Mestre
Universidade Federal da Paraíba



Documento assinado digitalmente

SUELLE CARIELE DE SOUZA E SILVA

Data: 03/06/2023 18:02:06-0300

Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Prof. Suelle Cariele de Souza e Silva (Membro Examinador), Mestra
Universidade Federal da Paraíba

Dedico este Trabalho de Conclusão de Curso a meu esposo Rubean e aos meus pais Tereza e Walter que são minha família e as pessoas mais importantes da minha vida, estão sempre me apoiando e se dedicando a mim.

AGRADECIMENTOS

Ao meu Deus, por ter me iluminado e abençoado nessa caminhada e trajetória ao longo do meu curso de graduação em Administração.

Aos meus pais, Tereza Cristina e Walter Vieira por todo amor, carinho, dedicação e incentivo aos meus estudos. Por tudo que eles fazem sempre por mim. Todas as minhas conquistas e vitórias são dedicadas a vocês.

Ao meu esposo, Rubean Caitano por todo apoio, contribuição, carinho, paciência e amor dedicado a mim.

Ao professor orientador Dr. Rosivaldo de Lima Lucena pelos ensinamentos e apoio na elaboração do TCC.

Agradeço também a todos os professores da Graduação pelos ensinamentos.

SUMÁRIO EXECUTIVO

A Clínica Nutrição e Saúde será uma clínica que irá oferecer consultas na área da nutrição. A clínica funcionará com atendimentos agendados por telefone, *whatsApp* ou pelo sistema *Dietbox*, garantindo a satisfação dos clientes. Além disso, nos atendimentos nutricionais contará com uso de um sistema para que os clientes possam acessar seu plano alimentar personalizado, bem como sua avaliação nutricional, além de acessar receitas saudáveis e algumas outras funcionalidades como lembretes diversos e registros da alimentação do dia. O cliente também será acompanhado pela nutricionista de forma digital, que estará disponível para dúvidas e esclarecimentos. O cliente receberá o seu plano alimentar impresso (opcional) e poderá acessar digitalmente no aplicativo, visando oferecer aos clientes um atendimento nutricional de excelência. Para maior comodidade dos clientes, a clínica será instalada em ótima localização na avenida principal do Bairro dos Bancários na cidade de João Pessoa. A saúde é muito importante para qualidade de vida das pessoas, sendo a alimentação saudável essencial para ter saúde e bem-estar, daí tem-se a importância de oferecer atendimento nutricional, portanto o empreendimento tem um potencial de crescimento e se tornar referência no mercado. Esse plano de negócio foi elaborado conforme metodologia e cartilha do Sebrae (2013).

Indicadores de viabilidade para implantação do negócio

Indicadores de viabilidade	Valor
Lucratividade	34,70 % a.a.
Rentabilidade	193,77% % a.a.
Prazo de Retorno do Investimento	6 meses
Ponto de Equilíbrio	R\$ 96.448,52

Fonte: Elaboração Própria (2023)

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Classificação CNAE	12
Figura 2 - Logomarca	22
Figura 3 - Arranjo Físico	24
Figura 4 - Processo para Atendimento Nutricional	25
Figura 5 - Estrutura Organizacional	26

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Capital Social	12
Quadro 2 - Análise SWOT	14
Quadro 3 – Precificação dos Serviços	22
Quadro 4 - Capacidade Máxima de Atendimentos	24
Quadro 5 – Capacidade Inicial de Atendimentos	25
Quadro 6 - Necessidade de Pessoal	25
Quadro 7 - Investimento Fixo Inicial (Máquinas e Equipamentos)	27
Quadro 8 - Investimento Fixo Inicial (Móveis e Utensílios).....	27
Quadro 9 - Estoque Inicial.....	28
Quadro 10 - Prazo Médio de Recebimento de Vendas	28
Quadro 11 - Prazo Médio de Compras	29
Quadro 12 - Necessidade Média de Estoque	29
Quadro 13 - Necessidade Líquida de Capital de Giro	29
Quadro 14 - Caixa Mínimo	29
Quadro 15 - Capital de Giro	29
Quadro 16 - Investimentos Pré-Operacionais	30
Quadro 17 - Investimento Total	30
Quadro 18 - Fonte de Recursos	30
Quadro 19 - Estimativa do Faturamento Mensal.....	30
Quadro 20 - Custos de Comercialização	30
Quadro 21 - Estimativa de Custos com Mão de Obra	31
Quadro 22 - Depreciação.....	31
Quadro 23 - Despesas Operacionais Mensais	31
Quadro 24 - Demonstrativos dos Resultados	31
Quadro 25 - Projeção da Receita para o Cenário Otimista.....	33
Quadro 26 - Projeção dos Custos com Comercialização do Cenário Otimista	34
Quadro 27 - Demonstrativos dos Resultados no Cenário Otimista.....	34
Quadro 28 - Projeção da Receita para o Cenário Intermediário.....	34
Quadro 29 - Projeção dos Custos com Comercialização do Cenário Intermediário ...	34
Quadro 30 - Demonstrativos dos Resultados no Cenário Intermediário	34
Quadro 31 - Projeção da Receita para o Cenário Pessimista	35
Quadro 32 - Projeção dos Custos com Comercialização do Cenário pessimista	35
Quadro 33 - Demonstrativos dos Resultados no Cenário Pessimista.....	35

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Gênero	16
Gráfico 2 - Idade	16
Gráfico 3 - Estado Civil	17
Gráfico 4 - Escolaridade	17
Gráfico 5 - Você Já Fez Alguma Consulta com Nutricionista?	18
Gráfico 6 - Frequência de Consulta com Nutricionista	18
Gráfico 7 - Localização da Clínica	19

SUMÁRIO

1. DESCRIÇÃO DO EMPREENDIMENTO.....	11
1.1 DEFINIÇÃO DO NEGÓCIO	11
1.2 EMPREENDEDORA.....	11
1.3 SÍNTESE DAS RESPONSABILIDADES DA EQUIPE DIRIGENTE	11
1.4 RAZÃO SOCIAL E EXIGÊNCIAS LEGAIS	11
1.5 ÁREA DE ATUAÇÃO E SERVIÇOS OFERECIDOS	11
1.6 CAPITAL SOCIAL.....	12
1.7 CONCEITOS ESTRATÉGICOS DA ORGANIZAÇÃO	12
1.7.1 Missão	12
1.7.2 Visão.....	12
1.7.3 Valores da empresa	12
2. ANÁLISE DO MERCADO	13
2.1 SETOR DE ATIVIDADE	13
2.2 FORMA JURÍDICA.....	13
2.3 ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO	13
2.3.1 Âmbito Federal	13
2.4 ANÁLISE SWOT.....	14
2.4.1 Forças.....	14
2.4.2 Oportunidades	14
2.4.3 Fraquezas	15
2.4.4 Ameaças	15
2.5 ANÁLISE DOS CLIENTES	16
2.5.1 Perfil Sociodemográfico dos Clientes.....	16
2.5.2 Estudo Sobre o Interesse em Atendimento Nutricional	17
2.5.3 Aspectos Estratégicos em Relação à Clínica	19
2.5.3.1 Local para Clínica.....	19
2.5.3.2 Aspectos Importantes ao Escolher uma Clínica para Consulta	20
2.5.3.3 Fatores Considerados para Escolha de um Profissional para Realizar uma Consulta..	20
2.5.4 Fatores Considerados Cativantes para Permanecer em Atendimento com Profissional Nutricionista e de Saúde	21
2.5.5 Sugestões para uma Clínica	21
3. PLANO DE <i>MARKETING</i>.....	22
3.1 LOGOMARCA	22
3.2 DESCRIÇÃO DOS SERVIÇOS OFERECIDOS (ESTRATÉGIA DE SERVIÇO).....	22
3.3 PREÇO	22
3.4 ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS.....	22
3.5 ESTRUTURA DE COMERCIALIZAÇÃO.....	23
3.6 LOCALIZAÇÃO DO EMPREENDIMENTO	23
4. PLANO OPERACIONAL	24
4.1 ARRANJO FÍSICO	24
4.2 CAPACIDADE DE ATENDIMENTO	24

4.3 PROCESSOS OPERACIONAIS	25
4.4 NECESSIDADE DE PESSOAL	25
4.5 ESTRUTURA ORGANIZACIONAL.....	26
5. PLANO FINANCEIRO	27
5.1 ESTIMATIVA DOS INVESTIMENTOS FIXOS	27
5.2 CAPITAL DE GIRO	28
5.2.1 Estoque Inicial	28
5.2.2 Caixa Mínimo.....	28
5.3 INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS	30
5.4 INVESTIMENTO TOTAL	30
5.5 ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL	30
5.6 CUSTOS DE COMERCIALIZAÇÃO.....	30
5.7 CUSTOS COM MÃO DE OBRA	31
5.8 CUSTOS COM DEPRECIAÇÃO.....	31
5.9 CUSTOS FIXOS OPERACIONAIS MENSAIS	31
5.10 DEMONSTRATIVO DOS RESULTADOS.....	31
6. INDICADORES DE VIABILIDADE	32
6.1 PONTO DE EQUILIBRIO (PE)	32
6.2 LUCRATIVIDADE	32
6.3 RENTABILIDADE.....	33
6.4 PRAZO DE RETORNO DE INVESTIMENTO.....	33
7. CONSTRUÇÃO DOS CENÁRIOS	33
7.1 CENÁRIO OTIMISTA	33
7.3 CENÁRIO PESSIMISTA	35
8. DECISÃO GERENCIAL.....	36

1. DESCRIÇÃO DO EMPREENDIMENTO

Nesta parte, teremos a descrição das características do empreendimento.

1.1 DEFINIÇÃO DO NEGÓCIO

A Nutrição e Saúde será uma clínica no ramo da nutrição e saúde das pessoas que oferecerá aos seus clientes atendimento nutricional para crianças, adultos e idosos da cidade de João Pessoa e nosso objetivo é oferecer um atendimento nutricional de excelência para auxiliar na prevenção, promoção e melhora da saúde e qualidade de vida dos clientes.

1.2 EMPREENDEDORA

Tatianny Monteiro de Albuquerque, Brasileira, natural de João Pessoa - PB, casada, graduanda em Administração de empresas e graduada em Nutrição pela Universidade Federal da Paraíba com experiência em atendimento nutricional em clínica, especialização na área clínica e materno-infantil e estágios realizados na área administrativa.

Atribuições no empreendimento: Empreendedora e Administradora da empresa, responsável por atendimento nutricional de clientes e supervisão de funcionário(a) (serviços gerais).

1.3 SÍNTESE DAS RESPONSABILIDADES DA EQUIPE DIRIGENTE

A gestora da empresa será responsável por captar os clientes através da rede social como Instagram; Administrar e realizar o pagamento das despesas do empreendimento e contratar e supervisionar o funcionário(a) terceirizado contratado para desempenhar atividades de serviços gerais como a limpeza do local. Para a gestão financeira, contará com apoio de escritório de contabilidade ou contador.

1.4 RAZÃO SOCIAL E EXIGÊNCIAS LEGAIS

O empreendimento terá como Razão social Clínica Nutrição e saúde e funcionará regularizada diante dos seguintes órgãos e documentos:

- Conselho Regional de Nutricionista – 6ª região
- Secretaria de Receita Federal (CNPJ)
- Alvará de funcionamento da Prefeitura Municipal de João Pessoa
- Alvará de Licença sanitária dado pela Vigilância Sanitária do Município
- Laudo do Corpo de Bombeiros Militar

1.5 ÁREA DE ATUAÇÃO E SERVIÇOS OFERECIDOS

De acordo com a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE/IBGE) a clínica Nutrição e Saúde se enquadra na categoria Atividades de profissionais da nutrição (Figura 1).

Figura 1 - Classificação CNAE

The screenshot shows the CNAE classification interface. At the top, there are two tabs: 'Atividades' and 'Estrutura'. Below the tabs, there is a search bar with the text 'classificação' and a dropdown menu showing 'CNAE-Subclasses 2.3'. To the right of the search bar are two buttons: 'buscar' and 'todas as seções'. Below the search bar, there is a section titled 'Hierarquia' which displays the following hierarchy:

- Seção: Q SAÚDE HUMANA E SERVIÇOS SOCIAIS
- Divisão: 86 ATIVIDADES DE ATENÇÃO À SAÚDE HUMANA
- Grupo: 86.5 Atividades de profissionais da área de saúde, exceto médicos e odontólogos
- Classe: 86.50-0 Atividades de profissionais da área de saúde, exceto médicos e odontólogos
- Subclasse: 8650-0/02 Atividades de profissionais da nutrição

Below the hierarchy, there is a section titled 'Notas Explicativas:' which contains the following text:

Esta subclasse compreende:

- as atividades realizadas por nutricionistas

Esta subclasse compreende também:

- as atividades realizadas por nutricionistas exercidas de forma independente

Fonte: CNAE/IBGE(2023)

1.6 CAPITAL SOCIAL

Será proveniente de recursos próprios acumulados com trabalho e estágios realizados anteriormente.

Quadro 1 - Capital Social

Empreendedora	Participação (%)	Valor (R\$)
Tatianny Monteiro de Albuquerque	100	R\$ 27.508,59

Fonte: Elaboração Própria (2023)

1.7 CONCEITOS ESTRATÉGICOS DA ORGANIZAÇÃO

1.7.1 Missão

Prestar serviços especializados de qualidade e com competência nutricional e assistencial para promover a saúde e melhoria do estilo de vida dos pacientes.

1.7.2 Visão

Ser reconhecida como uma clínica de referência em João Pessoa para atendimento nutricional de excelência.

1.7.3 Valores da empresa

- Confiança: No trabalho do profissional
- Empatia: Capacidade de se colocar no lugar do cliente e entender sua realidade.
- Ética: Nos serviços prestados aos clientes.
- Excelência: Prestando atendimento de excelência para os clientes.
- Honestidade: Agir com veracidade nas informações prestadas.
- Responsabilidade: Prestando um serviço de excelência para os clientes.

2. ANÁLISE DO MERCADO

O mercado de clínicas da Nutrição é algo crescente, pois nos últimos anos tem aumentado o número de pessoas com sobrepeso e obesidade e diante disso as pessoas tem se preocupado mais com ter uma alimentação saudável para que possam ter uma saúde melhor. Além disso, existem as pessoas com doenças crônicas não transmissíveis como hipertensão, diabetes que precisam de acompanhamento para orientações nutricionais. E os jovens que se preocupam cada vez mais em praticar academia e ter uma alimentação saudável.

Segundo o site da UOL (Agosto, 2020), “Pesquisa revela que Brasileiros desejam vida saudável, mas sentem dificuldades”, o levantamento apontou que os brasileiros acreditam que alimentação saudável é a principal definição de autocuidado: 87% concordam que a saúde é resultado do que se come e 81% dos entrevistados gostariam de se alimentar melhor.

Portanto, ter uma alimentação saudável e praticar atividade física promove a saúde e a qualidade de vida. Daí mostra-se a importância do acompanhamento nutricional para que as pessoas possam ser cada vez mais orientadas da forma correta de como ter uma alimentação saudável, portanto é uma área que está sempre em alta, pois as pessoas estão cada vez mais preocupadas com a sua saúde e bem-estar.

Segundo pesquisa em que se estudou o Perfil de pacientes que procuram atendimento nutricional, conclui que a maioria das pessoas que vão busca de atendimento nutricional após serem diagnosticadas com sobrepeso, obesidade ou outra associada. Por outro lado, constatou-se que existe uma parcela da sociedade conscientizada sobre a importância da alimentação saudável e equilibrada para a promoção da saúde e, portanto, procuram o atendimento nutricional sem apresentar nenhuma doença (SCHMIDT; BERNARD; VIEIRA 2013).

2.1 SETOR DE ATIVIDADE

A Clínica Nutrição e Saúde vai atuar no setor de prestação de serviços.

O serviço oferecido será:

- Atendimento nutricional aos clientes.

2.2 FORMA JURÍDICA

Empresário individual limitada

2.3 ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO

2.3.1 Âmbito Federal

Optante pelo SIMPLES

(X) SIM

() NÃO

2.4 ANÁLISE SWOT

A análise SWOT é uma ferramenta estratégica que faz uma análise de cenários identificando as forças, oportunidades, fraquezas e ameaças da empresa.

Quadro 2 - Análise SWOT

ANÁLISE INTERNA	FORÇAS	FRAQUEZAS
	Profissional qualificado Localização ótima Atendimentos personalizados e agendados. Utilização de sistema	Investimento alto Necessidade de divulgação
ANÁLISE EXTERNA	OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
	Mercado em expansão Estabelecimento de parcerias	Falta de motivação dos pacientes Alta concorrência

Fonte: Elaboração Própria (2023).

2.4.1 Forças

- **Profissional qualificado:** A clínica contará com atendimento com nutricionista qualificado com Especialização em Nutrição Clínica e Funcional e Nutrição Materno-Infantil, além de experiência em atendimentos nutricionais. Sendo uma profissional dedicada que está sempre se atualizando e estudando a literatura científica para atender os clientes. Além de participar de eventos e congressos na área.
- **Localização ótima:** A clínica será localizada em uma ótima localização, de fácil acesso e com estacionamento.
- **Atendimentos personalizados e agendados:** A elaboração de plano alimentar para os pacientes será realizada de forma personalizada de acordo com as suas necessidades, preferências, costumes e adaptado a sua rotina.
- **Uso de sistema:** Será utilizado o sistema *Dietbox* para registro do plano alimentar, onde os clientes terão acesso a sua dieta personalizada, receitas e dicas. Além disso, contaremos com sistema para agendamento de consultas.

2.4.2 Oportunidades

- **Mercado em expansão:** O mercado de nutrição vem crescendo a cada dia devido as pessoas estarem cada vez mais preocupadas com sua saúde, qualidade de vida e bem-estar. Logo, vem aumentando o interesse das pessoas em ter uma alimentação saudável e buscar um acompanhamento de um profissional nutricionista.
- **Estabelecimento de parcerias:** Parcerias podem ser realizadas com algumas empresas para que seus funcionários possam ter desconto em consultas, assim como também com profissionais de saúde para indicação de clientes.

2.4.3 Fraquezas

- **Investimento alto:** A abertura do consultório requer investimento financeiro e sabemos que o retorno poderá não ser tão rápido devido à necessidade de divulgação da clínica, captação de clientes e ser reconhecida no mercado.
- **Necessidade de divulgação:** A divulgação é importante para a captação de novos clientes e a divulgação dos serviços prestados, e isso requer tempo e dedicação do profissional para estar interagindo nas redes sociais.

2.4.4 Ameaças

- **Falta de motivação:** Os clientes fazem a consulta com nutricionista, mas algumas vezes por fatores pessoais não continuam motivados em aderir ao plano alimentar e por isso não voltam ao consultório. A nutricionista pode tentar auxiliar com acompanhamento por *whatsApp* ou aplicativo, no entanto também depende da vontade do paciente em melhorar sua qualidade de vida.
- **Alta concorrência:** De acordo com informações do portal oficial do CRN-6 existem cerca de 3.987 nutricionistas com inscrição ativa na Paraíba, sendo 2.001 residentes na cidade de João Pessoa, considerando dados computados até o dia 30 de Dezembro de 2022 (CRN-6, 2023). Portanto, atualmente podem existir muitos profissionais nutricionistas atendendo em clínicas.

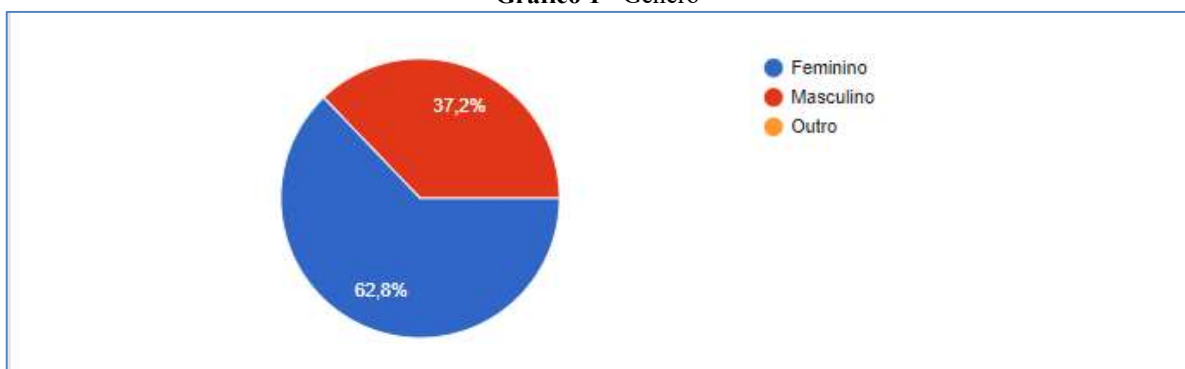
2.5 ANÁLISE DOS CLIENTES

Uma pesquisa de mercado foi realizada para obter informações sobre a consulta das pessoas com nutricionista, a frequência, a preferência de local para localização da clínica e os aspectos que considera importante sobre uma boa clínica. A pesquisa foi realizada através de um questionário online no google forms na internet. Em seguida, foi feita uma análise quantitativa e descritiva sobre as informações coletadas.

2.5.1 Perfil Sociodemográfico dos Clientes

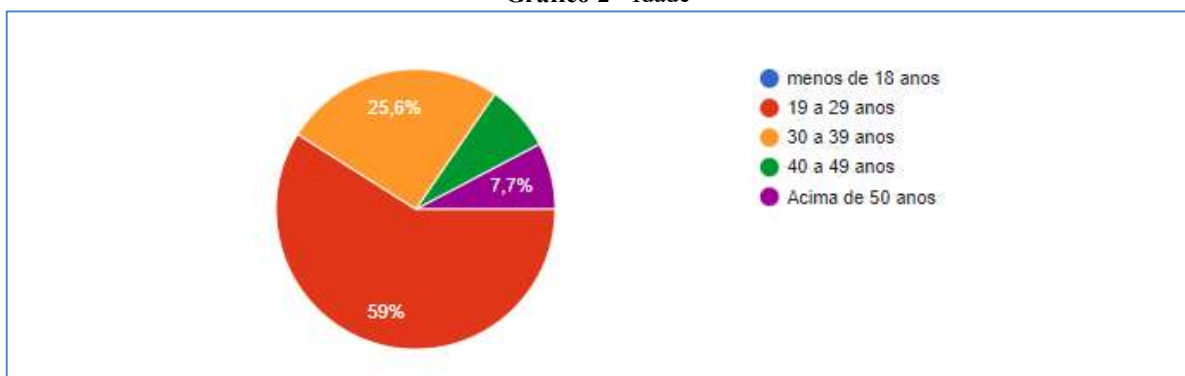
Foi realizada uma pesquisa com 78 pessoas, inicialmente foram feitas perguntas sobre o perfil sociodemográfico e observou-se que a maioria com 62,8% eram mulheres, 59% dos respondentes tinham de 19 a 29 anos, 62,8% eram solteiros e 37,2% apresentam superior incompleto. No entanto, observa-se no estudo um público diversificado com pessoas de várias faixas etárias e escolaridade diferenciada.

Gráfico 1 - Gênero



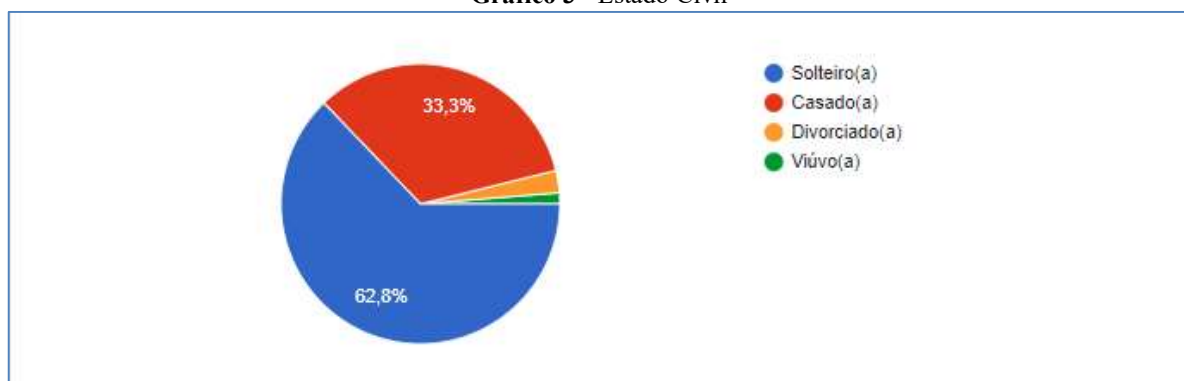
Fonte: Dados da Pesquisa (2023)

Gráfico 2 - Idade



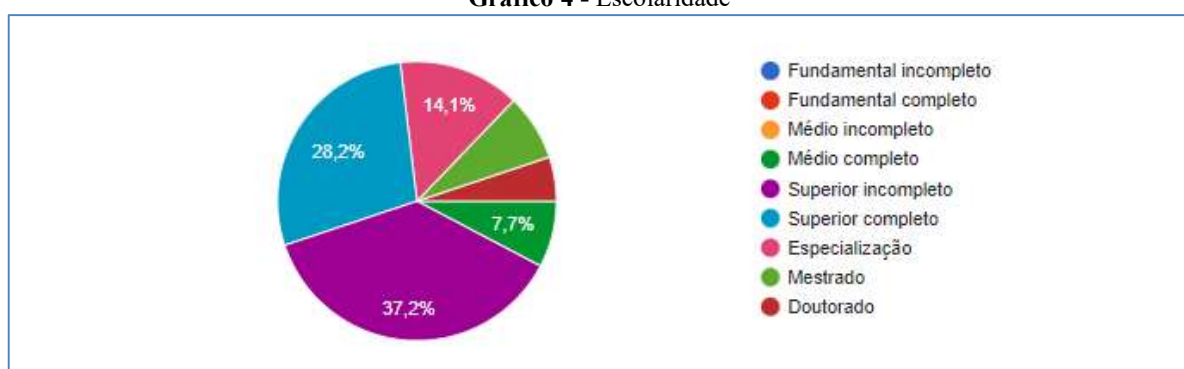
Fonte: Dados da Pesquisa (2023)

Gráfico 3 - Estado Civil



Fonte: Dados da Pesquisa (2023)

Gráfico 4 - Escolaridade



Fonte: Dados da Pesquisa (2023)

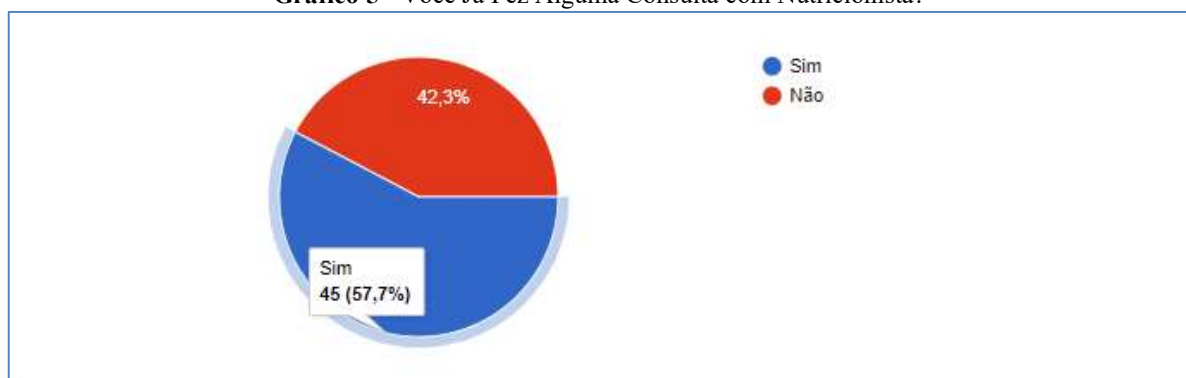
Em relação às profissões dos participantes da pesquisa foram mencionadas: Estagiário, estudante, servidor público, empreendedor, professor(a), analista de sistema, auxiliar administrativo, *Personal trainer*, gerente de restaurante, autônomo, motorista, assistente de projetos, assistente de finanças, administrador, engenheira, bancária, recepcionista, advogado(a), gerente, consultor, pedagoga, educador físico, analista, entre outras.

Os bairros de residência mencionados foram: 25 pessoas (32,1%) Bancários, 7 pessoas no Jardim Cidade Universitária, 2 Jardim São Paulo, 1 Água fria sendo esses bairros próximos a localização da clínica, 4 manaíra, 4 mangabeira, 4 portal do sol, 3 Jaguaribe, 2 Geisel, 2 Tambaú, 2 jardim Oceania, 2 Castelo branco, 2 brisamar.

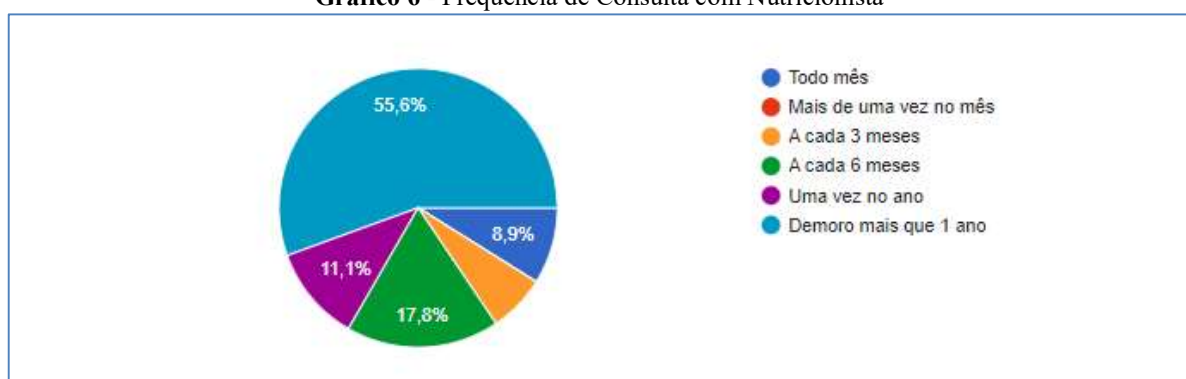
2.5.2 Estudo Sobre o Interesse em Atendimento Nutricional

Na pesquisa foi perguntado “Você já fez alguma consulta com nutricionista?” e 45 pessoas (57,7%) dos participantes já haviam realizado consulta com nutricionista (Gráfico 5). Isso demonstra que a maioria das pessoas já se preocupam ou se preocuparam em algum momento em procurar um auxílio de um profissional nutricionista para orientar sobre como ter uma alimentação saudável e bem-estar para que possa contribuir para uma vida saudável.

Em seguida, aquelas pessoas que respondesse SIM seria direcionado para a pergunta: Com qual frequência você faz consulta com nutricionista?, observamos que 55,6% demoram mais de 1 ano para ir a uma consulta (Gráfico 6).

Gráfico 5 - Você Já Fez Alguma Consulta com Nutricionista?

Fonte: Dados da Pesquisa (2023)

Gráfico 6 - Frequência de Consulta com Nutricionista

Fonte: Dados da Pesquisa (2023)

Em relação ao valor que as pessoas pagariam por uma consulta com nutricionista foi observado que 45 pessoas (57,7%) consideravam de 150 a 200 um valor que pagariam para consulta, seguindo de 28 (35,9%) consideram de 200 a 250 um valor que pagariam em uma consulta.

Foi perguntado as sugestões pelas pessoas, caso eles fossem a um atendimento com nutricionista, as pessoas sugeriram: “Bom atendimento e abertura pós-consulta para tirar dúvidas”, “Apenas que fosse atendida com atenção pelo profissional”, “Ser atento a rotina dos pacientes e fazer uma dieta que adapte na rotina dele”, “Atenção ao real problema do paciente”, “Bom ambiente e alternativas de tratamento, possíveis sugestões”, “Fazer uma boa avaliação”, “Personalizar o plano alimentar de acordo com os gostos do paciente e utilizar a tecnologia para ajudar no processo, ex aplicativo de dieta e registro de medidas corporais”, “Sugestões sobre minha alimentação”, “Cardápios acessíveis, adaptados aos condições do paciente”, “Adaptasse ao máximo a minha realidade”, “Sempre perguntar coisas sobre a realidade do paciente para criação de um cardápio acessível”, “Evitar dietas muito restritivas, para não afastar quem deseja se reeducar em termos de alimentação”, “Que entenda a demanda do paciente antes de dar uma solução padrão, pois cada pessoa é única”, “Empatia e acompanhamento assertivo”, “Demonstrar os resultados que se podem obter com o seu plano nutricional e os benefícios desde o primeiro encontro. Além disso, um acompanhamento individual, por meio de aplicativo, para verificar o cumprimento do que foi prescrito e incentivar o paciente a permanecer no foco”, “Propor dieta com alimentos no nosso dia a dia e fáceis de comprar”, “Alimentação com custo bom”, “Uma dieta que seja alcançável e fácil de fazer”, “Adequar a dieta a realidade do cliente”, “Para indicar alimentos usados normalmente

em nossa região”, “Acompanhamento personalizado”, “Um dieta menos radical”, “Algumas comidas específicas”, “Sugeria colocar comida rápidas de fazer e recomendar restaurantes”, “Se possível disponibilizar alguns horários antes das 9 e depois das 18”, “O profissional se adequar a realidade em que o cliente sobrevive. Seja ela financeira ou o que ele geralmente come no dia a dia”, “Sugeria que o nutricionista apenas me indicasse alimentos na dieta que fossem acessíveis para compra”, “Escutar mais sobre a rotina do cliente”, “Escutar bem as limitações do paciente”, “Atender plano de saúde”, “Prestar a devida atenção ao paciente e naquilo que ele sente, prescrever comida de verdade”, “Ser além de um profissional, um amigo que não necessita-se de formalidades”, “Importantíssimo para a reeducação alimentar e adesão do paciente, uma mínima compreensão educativa de conceitos básicos da nutrição (o que são os macronutrientes? O que é caloria? O que é déficit calórico etc.). Não conheço profissionais que incluam nos seus pacotes de atendimento, uma ou duas aulas/apostilas elucidativas desses conceitos.”, “Dieta baseada em produtos locais e da estação. As vezes nutricionistas não são acessíveis.”, “Tratamento vegano”, “Excelente atendimento ao cliente e empatia”.

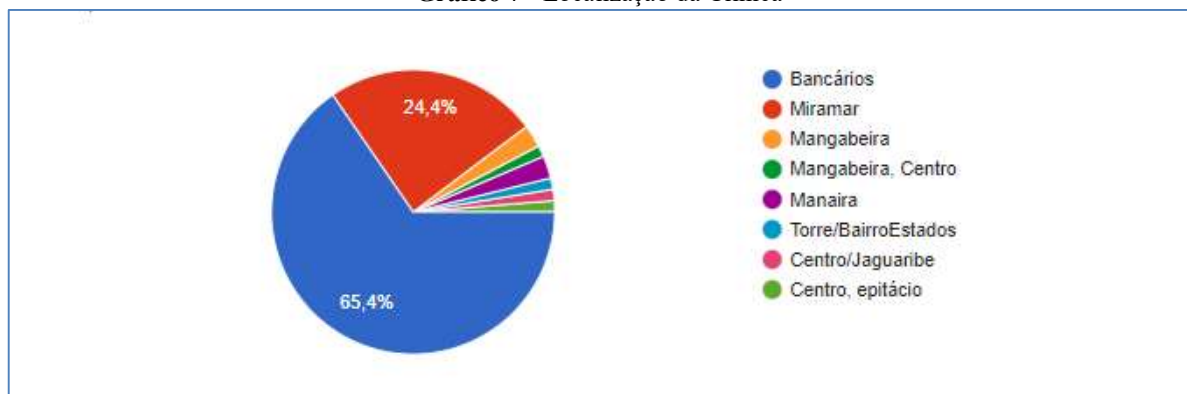
Com relação às sugestões de temas que não foram abordados na pesquisa foram mencionados os seguintes: “Nutricionistas precisam ser atenciosos e entender que as pessoas estão passando por uma fase de mudança e todo apoio e atenção nesse processo é fundamental”, “Dicas de jantar prático, pedidos em restaurantes, o que levar na bolsa ao sair de casa, são alternativas que podem mudar os hábitos do paciente”, “Seria interessante que o nutricionista apoiasse o paciente semanalmente, ainda que de forma virtual” e “Planos de saúde”.

2.5.3 Aspectos Estratégicos em Relação à Clínica

2.5.3.1 Local para Clínica

51 pessoas (65,4%) consideraram o Bairro dos Bancários um local de fácil acesso para ir a uma consulta em clínica como mostra no gráfico 7.

Gráfico 7 - Localização da Clínica



Fonte: Dados da Pesquisa (2023)

2.5.3.2 Aspectos Importantes ao Escolher uma Clínica para Consulta

Na pesquisa quando perguntado, foram mencionados os seguintes aspectos que são considerados mais importantes ao escolher uma clínica para realizar uma consulta com profissionais de saúde:

- Atendimento: Bom, com atenção, prestativo, pontual, com horário marcado, qualidade e com excelência;
- Relevância do profissional e qualificação;
- Estacionamento;
- Preço, valores acessíveis e custo-benefício;
- Referências;
- Indicação;
- Localização acessível;
- Limpeza;
- Acolhimento;
- Resultados positivos;
- Credibilidade;
- Conforto;
- Tempo de espera;
- Variedade de especialidades;
- Proximidade com local de casa;
- Flexibilidade de horários;
- Pontualidade dos profissionais;
- Facilidade no contato e agilidade em marcar a consulta;
- Clareza nas informações;
- Organização;
- Avaliação dos clientes em plataformas digitais;
- Serviços oferecidos;

Os aspectos mais mencionados foram respectivamente: Atendimento (1º lugar), Localização acessível (2º lugar), Relevância do profissional (3º lugar). O atendimento bom foi falado por 20 pessoas, seguido de ter uma localidade acessível mencionada por 14 pessoas e relevância do profissional por 13 pessoas.

2.5.3.3 Fatores Considerados para Escolha de um Profissional para Realizar uma Consulta

Ao perguntar “Como você escolhe um profissional ou clínica para fazer uma consulta nutricional ou de saúde?”, as pessoas mencionaram que escolhiam profissionais ou clínica por indicação (20 pessoas), opinião de familiares, amigos ou colegas (17 pessoas), por avaliação pelo doctoralia ou google, por pesquisa nas redes sociais ou instagram, relevância, qualificação, competência e currículo do profissional através de buscas na internet, que atende por plano, através de pesquisa na internet, preços melhores, indicações de outros profissionais e bom atendimento. Essas foram as considerações mais relevantes para maioria das pessoas.

2.5.4 Fatores Considerados Cativantes para Permanecer em Atendimento com Profissional Nutricionista e de Saúde

Os fatores mais escolhidos foram os seguintes por ordem de preferência: a Qualificação e competência do profissional, bom atendimento prestado pelo profissional; atendimento de qualidade e cordial da recepcionista e por último escolhidos somente por uma pessoa atenção pós-atendimento e visualização dos resultados.

2.5.5 Sugestões para uma Clínica

As sugestões para uma clínica em que frequentasse foram: boa localização, ser bem atendido presencialmente e nas redes sociais, pagamento em cartão, que os médicos sejam atenciosos, atendimento e competência, realizar consultados por agendamentos, ambiente confortável, serviço de café, localização e estacionamento, clínica organizada, atendimento por *whatsApp*, bons médicos, agilidade no atendimento, transparência no atendimento, uso de aplicativo para disponibilização de cardápio, facilidade para marcar consultas, boa estrutura, informações sobre tempo de espera, disponibilidade de Wi-Fi, horário agendado, atendimento online, parceria que oferecesse desconto em restaurante fitness, parceria com fornecedores de suplementos e disponibilidade para confirmar a consulta.

3. PLANO DE *MARKETING*

3.1 LOGOMARCA

A logomarca foi criada pensando na proposta da clínica que tem como principal objetivo a nutrição. Colocando a imagem de uma fruta que remete a uma alimentação saudável.

Figura 2 - Logomarca



Fonte: Elaboração Própria (2023)

3.2 DESCRIÇÃO DOS SERVIÇOS OFERECIDOS (ESTRATÉGIA DE SERVIÇO)

Iremos oferecer atendimento nutricional para clientes de toda João Pessoa. A clínica conta com uma sala de espera toda equipada com mesa, TV, cadeiras, ar-condicionado e um consultório com equipamentos como balança: digital, pediátrica, bioimpedância, além de um notebook, TV, cadeiras, mesas, adipômetro.

3.3 PREÇO

O preço foi definido de acordo com a pesquisa de mercado realizada e com a especialidade do profissional, mas sendo um preço acessível, justo e que possa garantir a prestação de um serviço de qualidade.

Quadro 3 – Precificação dos Serviços

Item	Descrição do Serviço	Valor do Serviço
1	Consulta com Nutricionista	R\$ 200,00

Fonte: Elaboração Própria (2023)

O pagamento poderá ser realizado em dinheiro, PIX ou cartão de crédito.

3.4 ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS

- A divulgação da clínica e seus serviços oferecidos serão principalmente realizadas por meio das redes sociais com Instagram onde serão divulgadas informações sobre o atendimento nutricional.
- Além disso, será realizada parceria com outros profissionais de saúde para possíveis indicações.
- Incentivo aos clientes para que avaliem o atendimento nutricional no google ou plataformas na internet.

3.5 ESTRUTURA DE COMERCIALIZAÇÃO

O atendimento nutricional será realizado em um consultório com todos os equipamentos necessários para um excelente atendimento.

3.6 LOCALIZAÇÃO DO EMPREENDIMENTO

A clínica será instalada em um empresarial com ótima localização na avenida principal do Bairro dos Bancários na cidade de João Pessoa, de fácil acesso, com estacionamento e com boa estrutura. A clínica terá uma sala de espera confortável e aconchegante com TV, cadeiras e ar-condicionado e um consultório para os atendimentos que serão realizados.

4. PLANO OPERACIONAL

4.1 ARRANJO FÍSICO

Figura 3 - Arranjo Físico



Fonte: Elaboração Própria (2023)

4.2 CAPACIDADE DE ATENDIMENTO

Considerando que o horário de funcionamento da clínica seja de segunda à sexta-feira das 08h às 12h e das 14h às 18h, uma nutricionista atendendo e o tempo médio por consulta de 1 hora, podemos estimar a capacidade máxima de atendimentos respectivamente em: 8 clientes por dia, 40 clientes por semana e 160 clientes por mês.

Quadro 4 - Capacidade Máxima de Atendimentos

Serviço	Tempo de consulta	Quantidade Estimada de Consultas/Semana	Quantidade Estimada de Consultas/Mês
Consulta com nutricionista	1h	40	160

Fonte: Elaboração Própria (2023)

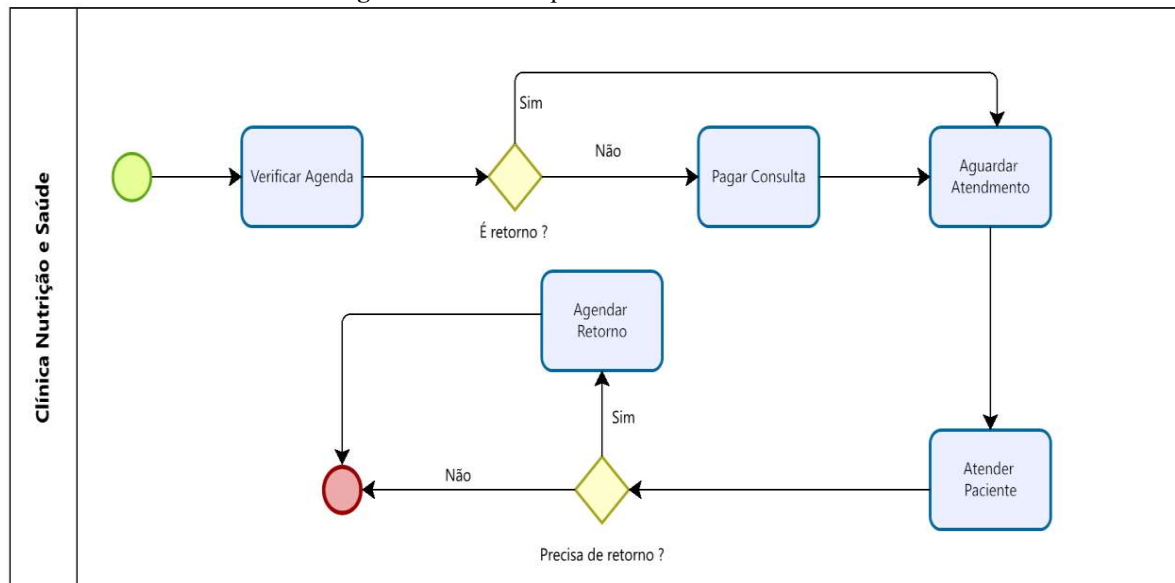
Levando em consideração que a capacidade máxima aloca 100% da agenda de atendimentos e diante das incertezas e dificuldades que podem sugerir no início do negócio, podemos estimar a capacidade inicial em torno de 40% da capacidade máxima, ou seja, teríamos em média 16 clientes por semana e 64 clientes por mês e o consultório ficaria disponível outros turnos e horários na semana para possível aumento da demanda de clientes com o passar do tempo.

Quadro 5 – Capacidade Inicial de Atendimentos

Serviço	Tempo de consulta	Quantidade Estimada de Consultas/Semana	Quantidade Estimada de Consultas/Mês
Consulta com nutricionista	1h	16	64

Fonte: Elaboração Própria (2023)

4.3 PROCESSOS OPERACIONAIS

Figura 4 - Processo para Atendimento Nutricional

Fonte: Elaboração Própria (2023)

4.4 NECESSIDADE DE PESSOAL

Quadro 6 - Necessidade de Pessoal

CARGO/FUNÇÃO	QUALIFICAÇÕES NECESSÁRIAS
Administradora	Formação superior em Administração de Empresas
Serviços gerais	Será contratado serviço terceirizado especializado em limpeza.
Nutricionista	Formação superior em Nutrição

Fonte: Elaboração Própria (2023)

4.5 ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

Figura 5 - Estrutura Organizacional



Fonte: Elaboração Própria (2023)

5. PLANO FINANCEIRO

5.1 ESTIMATIVA DOS INVESTIMENTOS FIXOS

Listamos a seguir os equipamentos que serão utilizados para montar a sala de espera e o consultório para que possamos atender os clientes com uma boa estrutura.

A. Máquinas e Equipamentos

Quadro 7 - Investimento Fixo Inicial (Máquinas e Equipamentos)

Item	Descrição	Quantidade	Valor unitário	Total
1	Notebook	1	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00
2	Purificador de água	1	R\$ 900,00	R\$ 900,00
3	Impressora multifuncional Epson Ecotank	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
4	Televisão 32 polegadas	2	R\$ 1.100,00	R\$ 2.200,00
5	Ar condicionado inverter 9.000 btus	2	R\$ 1.500,00	R\$ 3.000,00
6	Balança digital de bioimpedância	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00
7	Balança digital com estadiômetro	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
8	Balança pediátrica	1	R\$ 850,00	R\$ 850,00
9	Telefone celular	1	R\$ 900,00	R\$ 900,00
10	Infantômetro Portátil horizontal	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
11	Fita métrica	1	R\$ 15,00	R\$ 15,00
12	Adipômetro (Já possui)	1	R\$ 0,00	R\$ 0,00
13	Cama para consultório	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Sub-total(a)				R\$ 13.965,00

Fonte: Elaboração Própria (2023)

B. Móveis e Utensílios

No Quadro 8 listamos os móveis e utensílios essenciais que serão adquiridos para o funcionamento do consultório.

Quadro 8 - Investimento Fixo Inicial (Móveis e Utensílios)

Item	Descrição	Quantidade	Valor unitário	Total
1	Mesa para consultório	1	R\$ 600,00	R\$ 600,00
2	Mesa para recepção da clínica	1	R\$ 600,00	R\$ 600,00
3	Cadeira para consultório - Profissional de saúde	1	R\$ 800,00	R\$ 800,00
4	Cadeira para consultório - Paciente	2	R\$ 700,00	R\$ 1400,00
5	Cadeiras para recepção	4	R\$ 400,00	R\$ 1600,00
6	Cafeteira	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00

7	Enfeites como quadro, jarros, entre outros.	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Sub-total (b)				R\$ 5.900,00

Fonte: Elaboração Própria (2023)

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS (A+B) = R\$13.965,00 + R\$5.900,00 = R\$ 19.865,00

5.2 CAPITAL DE GIRO

O capital de giro são todos os recursos necessários para o funcionamento da empresa, compreendendo a compra de matérias-primas ou mercadorias, financiamento das vendas e o pagamento das despesas.

5.2.1 Estoque Inicial

No quadro abaixo é demonstrado o estoque inicial da empresa com a descrição e a quantidade de cada produto, seu valor unitário e total.

Quadro 9 - Estoque Inicial

Item	Descrição	Quantidade	Valor unitário	Total
1	Papel Chamex A4- Total 500 Folhas	2	R\$ 22,00	R\$ 44,00
2	Cápsulas para máquina de café	10	R\$ 20,00	R\$ 200,00
3	Barrinhas cereal Cx 24 uni	4	R\$ 35,00	R\$ 140,00
4	Copos descartáveis 100 uni	4	R\$ 8,00	R\$ 32,00
5	Receituário	4	R\$ 30,00	R\$ 120,00
6	Alcool 70%	2	R\$ 9,00	R\$ 18,00
Total				R\$ 554,00

Fonte: Elaboração Própria (2023)

5.2.2 Caixa Mínimo

Corresponde ao valor em dinheiro que a empresa precisa ter disponível para cobrir os custos até que as contas a receber de clientes entrem no caixa. Para definir o capital de giro é necessário calcular os prazos médios de vendas, compras e estocagem descritos nos passos abaixo.

1º passo: Contas a receber – Cálculo do prazo médio de recebimento de vendas

É a média do prazo concedido aos clientes para que estes efetuem o pagamento dos serviços utilizados.

Quadro 10 - Prazo Médio de Recebimento de Vendas

Prazo médio de vendas	(%)	Nº de dias	Média ponderada em dias
À vista/PIX	70	0	0
Crédito(1x)	30	30	9
Prazo médio total			9 dias

Fonte: Elaboração Própria (2023)

2º passo: Fornecedores - Cálculo do prazo médio de compras

Corresponde ao prazo médio dado pelos fornecedores para o pagamento dos produtos e serviços adquiridos.

Quadro 11 - Prazo Médio de Compras

Prazo médio de compras	(%)	Nº de dias	Média ponderada em dias
À vista	80	0	0
A prazo (1)	20	30	6
		Prazo médio total	6 dias

Fonte: Elaboração Própria (2023)

3º Passo: Estoques – Necessidade Média de Estoques

Quadro 12 - Necessidade Média de Estoque

	Número de dias
Necessidade média de estoque	30 dias

Fonte: Elaboração Própria (2023)

4º passo: Cálculo da Necessidade Líquida De Capital De Giro em Dias

Quadro 13 - Necessidade Líquida de Capital de Giro

Recursos da empresa fora do seu caixa	Número de dias
1. Contas a Receber – prazo médio de vendas	9 dias
2. Estoques – necessidade média de estoques	30 dias
Subtotal 1 (item 1 + item 2)	39 dias
Recursos de terceiros no caixa da empresa	Número de dias
3. Fornecedores – prazo médio de compras	6 dias
Subtotal 2	6 dias
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias (Subtotal 1 – Subtotal 2)	33 dias

Fonte: Elaboração Própria (2023)

O Caixa Mínimo corresponde à reserva financeira necessária para que a empresa custeie suas operações iniciais, no quadro abaixo é calculado o caixa mínimo.

Quadro 14 - Caixa Mínimo

1.Custo fixo mensal	R\$ 3.474,76
2.Custo Variável Mensal	R\$ 1.152,00
3.Custo Total da Empresa (item 1 + 2)	R\$ 4.626,76
4.Custo Total Diário (item 3 ÷ 30 dias)	R\$ 154,23
5.Necessidade Líquida de Capital de Giro	33 dias
Caixa Mínimo (item 4 x 5)	R\$ 5.089,59

Fonte: Elaboração Própria (2023)

Quadro 15 - Capital de Giro

Descrição	Valor
A – Estoque Inicial	R\$ 554,00
B – Caixa Mínimo	R\$ 5.089,59
TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)	R\$ 5.643,59

Fonte: Elaboração Própria (2023)

5.3 INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS

São os gastos iniciais realizados antes do início das atividades da empresa, isto é, antes que ela comece a funcionar e oferecer seus serviços.

Quadro 16 - Investimentos Pré-Operacionais

Investimentos pré-operacionais	Valor
Despesas de legalização	R\$ 800,00
Obras civis e/ou reformas	R\$ 1.000,00
Divulgação	R\$ 200,00
Total	R\$ 2.000,00

Fonte: Elaboração Própria (2023)

5.4 INVESTIMENTO TOTAL

O investimento total é a soma das estimativas dos investimentos fixos, capital de giro e investimentos pré-operacionais, conforme quadro abaixo.

Quadro 17 - Investimento Total

Descrição dos investimentos	Valor (R\$)	(%)
Estimativa dos investimentos fixos	R\$ 19.865,00	72,2
Capital de Giro	R\$ 5.643,59	20,5
Investimentos Pré-Operacionais	R\$ 2.000,00	7,3
Total	R\$ 27.508,59	100,00

Fonte: Elaboração Própria (2023)

Quadro 18 - Fonte de Recursos

Fontes de recursos	Valor (R\$)	(%)
Recursos próprios	R\$ 27.508,59	100%
Total		

Fonte: Elaboração Própria (2023)

5.5 ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL

Quadro 19 - Estimativa do Faturamento Mensal

Item	Serviço	Quantidade estimada de consultas	Preço do serviço	Faturamento/Mês	Faturamento/Ano
1	Consulta com nutricionista	16 pacientes por semana e 64 por mês	R\$ 200,00	R\$ 12.800,00	R\$ 153.600,00
Total				R\$ 12.800,00	R\$ 153.600,00

Fonte: Elaboração Própria (2023)

5.6 CUSTOS DE COMERCIALIZAÇÃO

Quadro 20 - Custos de Comercialização

Descrição	%	Faturamento estimado	Custo total
1.Impostos			
SIMPLES	6	R\$ 12.800,00	R\$ 768,00
Subtotal 1			R\$ 768,00
2. Gastos com venda			
Taxa de administração do cartão de crédito	3	R\$ 3.840,00	R\$ 115,20

Subtotal 2			R\$ 115,20
TOTAL (Subtotal 1 + 2)			R\$ 883,20

Fonte: Elaboração Própria (2023)

5.7 CUSTOS COM MÃO DE OBRA

Quadro 21 - Estimativa de Custos com Mão de Obra

Função	Quantidade	Salário Mensal	Percentual Encargos	Total
Diarista (Serviços gerais)	1	R\$ 250,000	0	R\$ 250,00
TOTAL	1			R\$ 250,00

Fonte: Elaboração Própria (2023)

5.8 CUSTOS COM DEPRECIAÇÃO

Quadro 22 - Depreciação

Descrição	Valor	Via Útil	Depreciação anual	Depreciação mensal
Máquinas e equipamentos	R\$ 13.965,00	5 anos	R\$ 2.793,00	R\$ 232,75
Móveis e Utensílios	R\$ 5.900,00	10 anos	R\$ 590,00	R\$ 49,16
Total			R\$ 3.383,00	R\$ 281,91

Fonte: Elaboração Própria (2023)

5.9 CUSTOS FIXOS OPERACIONAIS MENSAIS

Quadro 23 - Despesas Operacionais Mensais

Item	Descrição	Valor
01	Aluguel + condomínio	R\$ 1850,00
02	Energia elétrica	R\$ 250,00
03	IPTU	R\$ 15,00
04	Internet	R\$ 100,00
05	Contador	R\$ 400,00
06	Serviços gerais	R\$ 250,00
07	Material de limpeza	R\$ 50,00
08	Material de escritório	R\$ 100,00
09	Depreciação	R\$ 281,91
10	Combustível	R\$ 80,00
11	CRN Anuidade	R\$ 40,85
12	Software para Nutricionista	R\$ 57,00
13	Pró-labore	R\$ 4.000,00
Total		R\$ 7.474,76

Fonte: Elaboração Própria (2023)

5.10 DEMONSTRATIVO DOS RESULTADOS

Quadro 24 - Demonstrativos dos Resultados

Descrição	Valor mensal (R\$)	Valor anual (R\$)
1.RECEITA COM VENDAS	R\$ 12.800,00	R\$ 153.600,00
TOTAL(=)		
CUSTO VARIÁVEIS TOTAL(-)		
Custo do serviço	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Custo com comercialização	R\$ 883,20	R\$ 10.598,40
2. CUSTO VARIÁVEIS TOTAL(=)	R\$ 883,20	R\$ 10.598,40
3.LUCRO OPERACIONAL(1-2) =	R\$ 11.916,80	R\$ 143.001,60
4.CUSTOS FIXOS TOTAIS(-)	R\$ 7.474,76	R\$ 89.697,12
LUCRO LÍQUIDO(3-4) =	R\$ 4.442,04	R\$ 53.304,48

Fonte: Elaboração Própria (2023)

6. INDICADORES DE VIABILIDADE

6.1 PONTO DE EQUILIBRIO (PE)

O ponto de equilíbrio permite determinar o quanto sua empresa precisa lucrar para pagar todos os seus custos em determinado período de tempo.

$$PE = \frac{\text{Custo Fixo Total}}{\text{Índice da Margem de Contribuição}}$$

$$IMC = \frac{\text{Receita Total} - \text{Custo Variável Total}}{\text{Receita Total}}$$

Valores Anuais:

Receita Total: R\$ 153.600,00

Custo Variável Total: R\$ 10.598,40

Custo Fixo Total: R\$ 89.697,12

$$IMC = \frac{153.600 - 10.598,40}{153.600} = 0,93$$

$$PE = \frac{89.697,12}{0,93} = 96.448,52$$

Portanto, a empresa precisa de um faturamento mínimo anual de R\$ 96.448,52 para cobrir todos os seus custos e funcionar sem prejuízo.

6.2 LUCRATIVIDADE

É um indicador econômico que representa a capacidade de competitividade da empresa. Se a empresa possui uma boa lucratividade, tem maior capacidade de competir, através do dinheiro que pode investir em aquisições ou divulgações para se destacar diante das outras empresas.

$$\text{Lucratividade} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Receita Total}} \times 100$$

Valores Anuais:

Lucro líquido: R\$ 53.304,48

Receita Total: R\$ 153.600,00

$$\text{Lucratividade} = \frac{53.304,48}{153.600} \times 100 = 34,70\%$$

Isso quer dizer que sob R\$ 153.600 de receita total sobram R\$ 53.304,48 na forma de lucro, após pagar todas as despesas e impostos, indicando uma lucratividade de 34,70% a.a.

6.3 RENTABILIDADE

É um indicador de atratividade que mede o retorno do capital investido aos empresários.

$$\text{Rentabilidade} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Investimento Total}} \times 100$$

Lucro Líquido: R\$ 53.304,48/ano

Investimento Total: R\$ 27.508,59

$$\text{Rentabilidade} = \frac{53.304,48}{27.508,59} \times 100 = 193,77\%$$

Portanto, significa que, a cada ano, a empresária pode recuperar 193,77% do valor investido através dos lucros obtidos na empresa.

6.4 PRAZO DE RETORNO DE INVESTIMENTO

Representa o tempo necessário para que os empresários recuperem o dinheiro investido no negócio.

$$\text{Prazo de Retorno do Investimento} = \frac{\text{Investimento Total}}{\text{Lucro Líquido}}$$

Lucro Líquido: R\$ 53.304,48

Investimento Total: R\$ 27.508,59

$$\text{PRI} = \frac{27.508,59}{53.304,48} = 6 \text{ meses}$$

7. CONSTRUÇÃO DOS CENÁRIOS

7.1 CENÁRIO OTIMISTA

Considerando um cenário favorável em que a clínica esteja mais reconhecida no mercado e tenha um aumento de 25% no número de clientes a mais do que o habitual. A projeção está representada no quadro 25.

Quadro 25 - Projeção da Receita para o Cenário Otimista

Item	Serviço	Quantidade estimada de vendas	Preço do serviço	Faturamento/Mês	Faturamento/Ano
1	Consulta com nutricionista	20 pacientes por semana e 80 por mês	R\$ 200,00	R\$ 16.000,00	R\$ 192.000,00
Total				R\$ 16.000,00	R\$ 192.000,00

Fonte: Elaboração Própria (2023)

Quadro 26 - Projeção dos Custos com Comercialização do Cenário Otimista

Descrição	%	Faturamento estimado	Custo total
1.Impostos			
SIMPLES	6	R\$ 16.000,00	R\$ 960,00
Subtotal 1			R\$ 960,00
2. Gastos com venda			
Taxa de administração do cartão de crédito	3	R\$ 4.800,00	R\$ 144,00
Subtotal 2			R\$ 144,00
TOTAL (Subtotal 1 + 2)			R\$ 1.104,00

Fonte: Elaboração Própria (2023)

Quadro 27 - Demonstrativos dos Resultados no Cenário Otimista

Descrição	Valor mensal (R\$)	Valor anual (R\$)
1.RECEITA COM VENDAS	R\$ 16.000,00	R\$ 192.000,00
TOTAL(=)		
CUSTO VARIÁVEIS TOTAL(-)		
Custo do serviço	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Custo com comercialização	R\$ 1.104,00	R\$ 13.248,00
2. CUSTO VARIÁVEIS TOTAL(=)	R\$ 1.104,00	R\$ 13.248,00
3.LUCRO OPERACIONAL(1-2) =	R\$ 14.896,00	R\$ 178.752,00
4.CUSTOS FIXOS TOTAIS(-)	R\$ 7.474,76	R\$ 89.697,12
LUCRO LÍQUIDO(3-4) =	R\$ 7.421,24	R\$ 89.054,88

Fonte: Elaboração Própria (2023)

7.2 CENÁRIO INTERMEDIÁRIO

Considerando um cenário intermediário em que foi realizada uma simulação com redução de 25% de atendimentos em relação ao início do negócio, a projeção está representada no quadro 28.

Quadro 28 - Projeção da Receita para o Cenário Intermediário

Item	Serviço	Quantidade estimada de vendas	Preço do serviço	Faturamento/Mês	Faturamento/Ano
1	Consulta com nutricionista	12 pacientes por semana e 48 por mês	R\$ 200,00	R\$ 9.600,00	R\$ 115.200,00
Total				R\$ 9.600,00	R\$ 115.200,00

Fonte: Elaboração Própria (2023)

Quadro 29 - Projeção dos Custos com Comercialização do Cenário Intermediário

Descrição	%	Faturamento estimado	Custo total
1.Impostos			
SIMPLES	6	R\$ 9.600,00	R\$ 576,00
Subtotal 1			R\$ 576,00
2. Gastos com venda			
Taxa de administração do cartão de crédito	3	R\$ 2.880,00	R\$ 86,40
Subtotal 2			R\$ 86,40
TOTAL (Subtotal 1 + 2)			R\$ 662,40

Fonte: Elaboração Própria (2023)

Quadro 30 - Demonstrativos dos Resultados no Cenário Intermediário

Descrição	Valor mensal (R\$)	Valor anual (R\$)
1.RECEITA COM VENDAS	R\$ 9.600,00	R\$ 115.200,00
TOTAL(=)		
CUSTO VARIÁVEIS TOTAL(-)		
Custo do serviço	R\$ 0,00	R\$ 0,00

Custo com comercialização	R\$ 662,40	R\$ 7.948,80
2. CUSTO VARIÁVEIS TOTAL(=)	R\$ 662,40	R\$ 7.948,80
3.LUCRO OPERACIONAL(1-2) =	R\$ 8.937,60	R\$ 107.251,20
4.CUSTOS FIXOS TOTAIS(-)	R\$ 7.474,76	R\$ 89.697,12
LUCRO LÍQUIDO(3-4) =	R\$ 1.462,84	R\$ 17.554,08

Fonte: Elaboração Própria (2023)

7.3 CENÁRIO PESSIMISTA

Considerando um cenário pessimista em que foi realizada uma simulação com redução de 75% de atendimentos em relação ao início do negocio. A projeção está representada no quadro 31.

Quadro 31 - Projeção da Receita para o Cenário Pessimista

Item	Serviço	Quantidade estimada de vendas	Preço do serviço	Faturamento/Mês	Faturamento/Ano
1	Consulta com nutricionista	4 pacientes por semana e 16 por mês	R\$ 200,00	R\$ 3.200,00	R\$ 38.400,00
Total				R\$ 3.200,00	R\$ 38.400,00

Fonte: Elaboração Própria (2023)

Quadro 32 - Projeção dos Custos com Comercialização do Cenário pessimista

Descrição	%	Faturamento estimado	Custo total
1.Impostos			
SIMPLES	6	R\$ 3.200,00	R\$ 192,00
Subtotal 1			R\$ 192,00
2. Gastos com venda			
Taxa de administração do cartão de crédito	3	R\$ 960,00	R\$ 28,80
Subtotal 2			R\$ 28,80
TOTAL (Subtotal 1 + 2)			R\$ 220,80

Fonte: Elaboração Própria (2023)

Quadro 33 - Demonstrativos dos Resultados no Cenário Pessimista

Descrição	Valor mensal (R\$)	Valor anual (R\$)
1.RECEITA COM VENDAS TOTAL(=)	R\$ 3.200,00	R\$ 38.400,00
CUSTO VARIÁVEIS TOTAL(-)		
Custo do serviço	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Custo com comercialização	R\$ 220,80	R\$ 2.649,60
2. CUSTO VARIÁVEIS TOTAL(=)	R\$ 220,80	R\$ 2.649,60
3.LUCRO OPERACIONAL(1-2) =	R\$ 2.979,20	R\$ 35.750,40
4.CUSTOS FIXOS TOTAIS(-)	R\$ 7.474,76	R\$ 89.697,12
LUCRO LÍQUIDO(3-4) =	- R\$ 4.495,56	- R\$ 53.946,72

8. DECISÃO GERENCIAL

O mercado das clínicas da Nutrição apresenta potencial de crescimento, pois nos últimos anos tem aumentado o número de pessoas que estão em busca de melhorar seus hábitos alimentares para que possam ter uma vida mais saudável.

Considerando o cenário descrito inicialmente e as simulações dos cenários otimista e intermediário. Vimos que a simulação do cenário otimista apresenta projeção com bons resultados financeiros. Além disso, foi simulado um cenário intermediário que se aproximaria da realidade e com resultados promissores.

Já no cenário pessimista observa-se que a empresa funcionaria com prejuízo financeiro.

Diante do projeto inicial e das projeções do cenário intermediário que mais se aproxima da realidade, podemos observar que a implantação do negócio é viável. No entanto, o profissional nutricionista que está iniciando no mercado pode encontrar dificuldades na captação e fidelização de cliente, é necessário ter cautela e procurar outras formas para iniciar o negócio. É recomendável que seja analisada a possibilidade de iniciar os atendimentos em consultórios alugados sob demanda ou dividir local de atendimento com outro profissional, assim os custos seriam reduzidos. Prestar um atendimento de qualidade e com diferencial, investir na divulgação do perfil profissional nas redes sociais e fazer parcerias com outros profissionais de saúde são importantes para conquistar a consolidação no mercado.

REFERÊNCIAS

CRN-6. Conselho Regional de Nutricionista da 6ª Região. Disponível em: <<https://lookerstudio.google.com/u/0/reporting/7448cd18-18e3-4e77-b277-f871871d0038/page/25H3B>>. Acesso em: 30 maio de 2023.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Classificações. Disponível em: <<https://concla.ibge.gov.br>>. Acesso em: 09 maio 2023.

SCHMIDT, V.; BERNARD, A., VIEIRA, D. D. Perfil de pacientes que procuram atendimento nutricional. Salão de conhecimento, UNIJUÍ, 2013.

SEBRAE. Como elaborar um plano de negócios. Brasília, 2013. 164 p. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/RN/Anexos/gestao-e-comercializacao-como-elaborar-um-plano-de-negocios.pdf>>. Acesso em: 04 abril 2023.

UOL, 2020. Pesquisa revela que brasileiros desejam vida saudável, mas sentem dificuldades. Disponível em: <<https://jc.ne10.uol.com.br/colunas/vida-fit/2020/08/11958078-pesquisa-revela-que-brasileiros-desejam-vida-saudavel--mas-sentem-dificuldade.html>>. Acesso em: 25 abril 2023.

APÊNDICE A

Pesquisa sobre Atendimento Nutricional

Olá! Esse questionário tem o objetivo de compreender as necessidades de nossos clientes com atendimento nutricional em clínica na cidade de João Pessoa. Solicitamos e contamos com sua colaboração. Essas informações serão utilizadas somente para fins de pesquisa e elaboração de um Plano de negócio que será meu TCC em Administração na Universidade Federal da Paraíba. Agradeço sua participação!

1. Qual seu gênero?

- ☐ Feminino
- ☐ Masculino
- ☐ Outro

2. Qual sua idade?

- ☐ menos de 18 anos
- ☐ 19 a 29 anos
- ☐ 30 a 39 anos
- ☐ 40 a 49 anos
- ☐ Acima de 50 anos

3. Qual seu estado civil?

- ☐ Solteiro(a)
- ☐ Casado(a)
- ☐ Divorciado(a)
- ☐ Viúvo(a)

4. Qual sua escolaridade?

- ☐ Fundamental incompleto
- ☐ Fundamental completo
- ☐ Médio incompleto
- ☐ Médio completo
- ☐ Superior incompleto
- ☐ Superior completo
- ☐ Especialização
- ☐ Mestrado
- ☐ Doutorado

5. Qual sua profissão?

6. Você mora em qual bairro de João Pessoa?

7. Você já fez alguma consulta com nutricionista?

☐ SIM ☐ NÃO

8. Com quem frequência você faz consulta com nutricionista?

- ☐ Todo mês
- ☐ Mais de uma vez no mês
- ☐ A cada 3 meses
- ☐ A cada 6 meses
- ☐ Uma vez no ano
- ☐ Demoro mais que 1 ano

9. Com que frequência você faz consulta com médicos e outros profissionais de saúde?

- ☐ Todo mês
- ☐ Mais de uma vez no mês
- ☐ A cada 3 meses
- ☐ A cada 6 meses
- ☐ Uma vez no ano
- ☐ Demoro mais que 1 ano

10. Qual local você considera de fácil acesso para ir a uma consulta em clínica?

- ☐ Bancários
- ☐ Miramar
- ☐ Outro. Qual? _____

11. O que você considera mais importante ao escolher uma clínica para fazer uma consulta?

12. Como você escolhe um profissional ou clínica para fazer uma consulta nutricional ou de saúde?

13. Atualmente, o que mais cativa você a permanecer em acompanhamento com profissionais nutricionistas e de saúde? (Escolher duas opções que são mais importantes para você)

- ☐ Qualificação e competência do profissional
 - ☐ Atendimento de qualidade e cordial da recepcionista
 - ☐ Bom atendimento prestado pelo profissional
 - ☐ Empatia e atenção dada ao cliente pelo profissional
 - ☐ Clínica organizada e bem localizada
- Se tiver outra sugestão. Qual? _____

14. Qual a sua renda mensal familiar?

- ☐ Até 1 Salário mínimo (R\$1.320,00)
- ☐ De 1 a 3 Salários mínimos (>R\$ 1.320,00 até R\$ 3.960)
- ☐ De 3 a 5 Salários mínimos (> R\$ 3.960,00 até R\$ 6.600)
- ☐ Acima de 5 Salários mínimos (> R\$ 6.600)

15. Qual valor você pagaria em uma consulta com um bom profissional nutricionista em uma boa localização?

() 150 a 200 reais

() 200 a 250 reais

() 250 a 300 reais

16. Se você fosse a um atendimento com nutricionista, sugeria algo? _____

17. Com relação a uma clínica que você fosse frequentar gostaria de sugerir algo? _____

18. Você gostaria de comentar ou mencionar algum tema sobre a ida ao nutricionista que não foi abordado nesta pesquisa? _____

Obrigada pela participação!