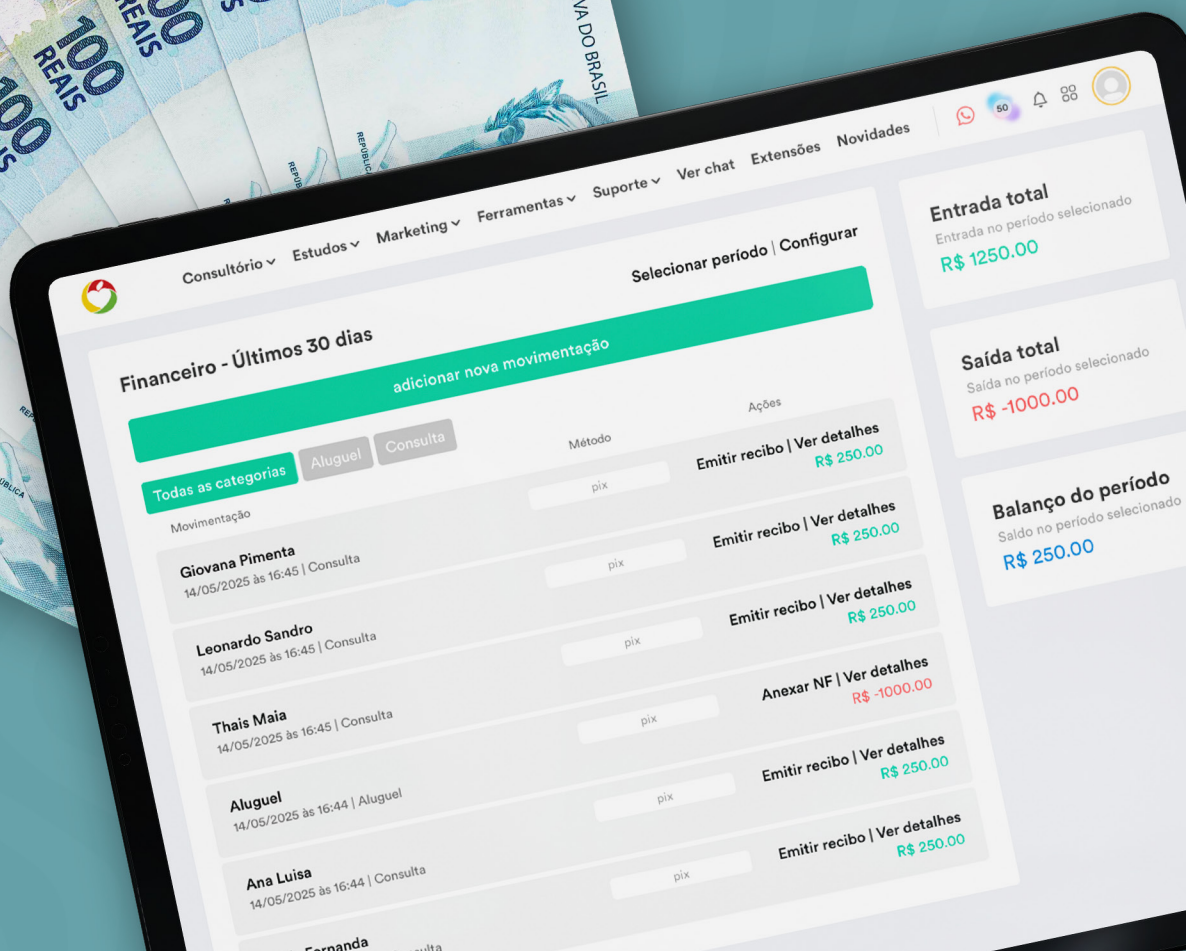




Nutricionista Autônomo

tudo o que você precisa saber



Sumário

Introdução	3
A nutrição	4
Iniciando a carreira	7
Nutricionista autônomo: vantagens e desafios	10
O que é preciso para ser um nutricionista autônomo	13
Conclusão	30
Referências	31



Introdução

A carreira de nutricionista oferece diversas oportunidades e caminhos que podem ser escolhidos a partir de necessidade, situação e perfil de cada um, dentre eles, a de profissional autônomo. Seguir para essa área, pode ser uma escolha difícil, em função da falta de orientações do que fazer, como iniciar e como gerir a própria carreira. Portanto, este e-book tem por objetivo auxiliar na sua construção de carreira como nutricionista autônomo, servindo como um guia que pode ser consultado em qualquer etapa da sua jornada profissional. Ele é dedicado ao recém-formado, a quem já está na área e a quem está migrando para este perfil de atuação.

No primeiro capítulo, abordaremos a profissão do nutricionista, áreas de atuação e o seu propósito como profissional. No capítulo seguinte, exploraremos os itens essenciais para iniciar a carreira, incluindo os conselhos, tipos de inscrição no sistema CRN e oferta de serviços on-line. Em seguida, detalharemos os itens indispensáveis para o nutricionista autônomo, desde o plano de carreira, até impostos e gestão de consultório.

Sabemos que iniciar a carreira pode ser um desafio, mas a boa notícia é que você, nutri, não precisa enfrentar todas as dificuldades da carreira autônoma sozinho. O Web-Diet está aqui para te ajudar! Somos a maior plataforma para nutricionistas do mundo, auxiliando milhares de profissionais a transformar suas carreiras e alcançar seus objetivos profissionais. A plataforma conta com diversas ferramentas, que vão desde a gestão do consultório até o pós-consulta, e irão te auxiliar a iniciar e construir uma carreira sólida.

Esperamos, através deste e-book, esclarecer as dúvidas de quem está buscando saber mais sobre a vida profissional de forma autônoma, assim como, guiar e auxiliar quem já está nela.

Vamos juntos?



A nutrição

O nutricionista autônomo

A nutrição é uma ciência que permite ampla atuação profissional. Através dela, é possível evitar o desenvolvimento de doenças, melhorar os desfechos de patologias, promover qualidade de vida e segurança alimentar. Nesse contexto, o nutricionista é o profissional apto a atuar como promotor da saúde.

Ao escolher a nutrição, o profissional tem diante de si diversas opções de caminhos a seguir. Contudo, diversas dúvidas podem surgir, como:

- Em quais regimes trabalhistas o nutricionista pode exercer a profissão?
- Como escolher a área de atuação?
- O que é necessário para começar a desempenhar a atividade profissional?
- Quais as vantagens e desafios do nutricionista autônomo?
- Como construir uma carreira na nutrição sendo autônomo?
- Quais ferramentas para auxiliar nessa jornada? Software de nutrição vale a pena?

Essas dúvidas são frequentes na cabeça de formandos e profissionais que desejam independência do regime CLT. A seguir, esclareceremos tudo o que você precisa saber sobre essa possibilidade na carreira!

Áreas de atuação e regimes trabalhistas

Conforme a Resolução CFN nº 600, de 25 de fevereiro de 2018, o nutricionista tem como áreas de atuação:

- I. Nutrição em Alimentação Coletiva;
- II. Nutrição Clínica;
- III. Nutrição em Esportes e Exercício Físico;
- IV. Nutrição em Saúde Coletiva;
- V. Nutrição na Cadeia de Produção, na Indústria e no Comércio de Alimentos;
- VI. Nutrição no Ensino, na Pesquisa e na Extensão.

Dentro desses seguimentos, o nutricionista pode optar por seguir o regime CLT ou profissional liberal autônomo. Nesse último caso, a resolução CFN nº 670, de 26 de novembro de 2020, regulamenta o cadastro da atuação do nutricionista nesse regime trabalhista nos Conselhos Regionais de Nutricionistas (CRN). O regime de profissional autônomo é aquele que a atividade profissional é desenvolvida sem vínculo empregatício, por conta própria e com riscos assumidos pela própria pessoa.

Como profissional liberal autônomo, o nutricionista pode cadastrar sua atuação junto ao CRN da sua jurisdição. Esse cadastro não requer taxas, contudo, a anuidade da inscrição no CRN ainda precisa ser quitada. Como comprovação desse regime trabalhista, pode ser solicitado a Certidão de Cadastro do Autônomo (CCA), um documento que reconhece a atuação como profissional liberal autônomo. Nesse caso, deve ser realizado o pagamento da taxa referente a emissão da certidão. Para isso é importante atenção a alguns pontos:

- O cadastro junto ao CRN da jurisdição, bem como a quitação financeira, deve estar em dia;
- A data de validade do CCA segue a quitação financeira junto ao CRN da jurisdição;
- O CCA não substitui a Certidão de Acervo Técnico (CAT), conjunto de documentos e informações que comprovam a prestação de serviços a terceiros pelo nutricionista, previsto pela resolução CFN Nº 585, de 19 de agosto de 2017.

Para escolha do regime trabalhista também é importante considerar alguns outros pontos, como o propósito, objetivos e metas de carreira, prós e contras de cada opção, questões financeiras, satisfação pessoal e a burocracia envolvida na vida de um profissional autônomo, temas abordados nos próximos capítulos desse e-book.

Ikigai e nutrição

Escolher a área da nutrição para seguir e se dedicar pode ser uma tarefa difícil para muitos, principalmente para quem ama e se identifica com as diferentes áreas de atuação do nutricionista. Nesse sentido, a filosofia japonesa, denominada de ikigai, pode

ser uma valiosa ferramenta para auxiliar nessa decisão. Ikigai significa razão de ser/ razão de viver, ou seja, seu ikigai é seu propósito de vida. Ele promove satisfação, felicidade e significado à vida. Pode ser aplicado às situações do dia a dia, assim como a grandes objetivos de vida.

No âmbito profissional, não poderia ser diferente, ter clareza de propósito, objetivos, valores e missão, como nutricionista, indica uma direção a seguir e traz significado para prática profissional. Além disso, conhecer sua razão de viver incentiva a tentar, evoluir, crescer e se manter firme, mesmo diante das adversidades.

As 10 leis do ikigai aplicadas a vida profissional do nutricionista:

1. Viva o agora: o serviço precisa ser único e impactante para o paciente/cliente, estratégias como escuta ativa, acolhedora e centrada no presente são fundamentais;
2. Não tema, não lamente: ter clareza que os momentos bons e ruins trazem crescimento e aprendizados;
3. Siga sua paixão: descobrir a área de atuação ou o público que mais confere prazer na prática profissional e fazer essa sua área ou seu nicho de atendimento;
4. Reconexão com a natureza: buscar reconexão constante com a nutrição;
5. Sorria e evolua: agradecer pelas oportunidades;
6. Sua missão: união do ikigai à prática profissional, assim, gerando significância para a carreira;
7. O motivo do seu despertar: definir valores e princípios e não os abandonar;
8. Pequenos prazeres, grandes impactos: desempenhar as atividades profissionais com maestria e dedicação;
9. Autoconhecimento e empatia: entender cada paciente/cliente como único;
10. A arte da adaptabilidade: estar preparado para enfrentar mudanças a qualquer momento.

Unir o ikigai à prática profissional permite clarear os objetivos, traçar caminhos, determinar metas, investir em crescimento profissional e não desistir. Para facilitar essa jornada, o WebDiet disponibiliza cursos de diversas temáticas. Além de permitir aprofundamento nos temas, eles auxiliam a determinar o foco de atuação. A plataforma também proporciona otimização do tempo dedicado as atividades profissionais, flexibilizando, assim, sua trajetória profissional.





Iniciando a carreira

CFN, CRN e FNN

Ao longo da carreira de nutricionista, três instituições vão ser fundamentais na prática profissional: CFN, CRN e FNN.

- **Conselho Federal de Nutricionistas (CFN):** é o órgão central da prática profissional. Dentre as funções destaca-se: orientação, disciplina e fiscalização das atividades profissionais do nutricionista em todo o território nacional. Além disso, o CFN cria resoluções que guiam a atuação dos profissionais e dos Conselhos Regionais;
- **Conselho Regional de Nutricionistas (CRN):** os estados brasileiros são divididos em 10 conselhos regionais. As responsabilidades de cada CRN incluem: emitir a Carteira de Identidade Profissional e Cartão de Identificação dos profissionais registrados, arrecadar a anuidade de cada profissional, julgar infrações e aplicar penalidades, entre outras funções;
- **Federação Nacional de Nutricionistas (FNN):** é a unidade sindical nacional de estudo, coordenação e representação legal dos nutricionistas. Os fundamentos dessa instituição incluem promover os interesses econômicos, sociais, profissionais e culturais dos profissionais, assegurar direitos e condições de trabalho e valorizar a profissão. Essa instância determina os valores mínimos de honorários do nutricionista para cada serviço prestado.

Tipos de inscrição

Para iniciar a atuação profissional em qualquer atividade, é fundamental a inscrição no CRN referente ao seu estado. Os tipos de inscrição que podem ser solicitadas são: provisória, definitiva e secundária. É possível, ainda, ser requerido a transferência, o cancelamento e a baixa temporada.

- **Inscrição Provisória:** é a inscrição feita quando já ocorreu a conclusão do curso e a colação de grau, contudo, o diploma ainda não foi expedido pela instituição de ensino. Nessa inscrição, o certificado, ou declaração de conclusão de curso, comprova a conclusão do ensino superior. A validade é de dois anos e a inscrição definitiva deve ser feita dentro desse período;
- **Inscrição definitiva:** somente pode ser solicitada com o envio do diploma;
- **Inscrição secundária:** inscrição em CRN diferente da inscrição principal. Deve ser realizada quando o nutricionista for desenvolver atividades profissionais na área de outro CRN com prazo superior a 90 dias consecutivos ou intercalado. Apresenta validade de 1 ano que pode ser prorrogada. A solicitação deve ser realizada no CRN no qual se deseja a inscrição secundária;
- **Transferência:** deve ser feita quando o domicílio profissional precisar mudar para algum estado fora do CRN de origem. Condição como a Responsabilidade Técnica por unidade de alimentação requer que o CRN seja da jurisdição da localidade da unidade de alimentação, sendo assim, a transferência é obrigatória;
- **Cancelamento:** pode ser solicitado quando as atividades profissionais não forem mais exercidas;
- **Baixa temporada:** é a interrupção temporária do exercício profissional.

A partir da inscrição provisória, o nutricionista pode exercer plenamente a profissão, seja no regime CLT ou como profissional liberal autônomo. Devendo, somente, ficar atento ao prazo de 2 anos dessa inscrição.

Dica importante: os documentos gerados na atividade profissional, como planejamentos alimentares, prescrição de manipulados, pedidos de exames, entre outros, precisam possuir o número de inscrição no CRN. No WebDiet é possível cadastrar seu carimbo como texto ou como imagem, assim, todos os documentos são gerados automaticamente com o carimbo.



Cadastro Nacional de Nutricionistas para Telenutrição (e-Nutricionista)

O e-Nutricionista é um sistema informatizado de cadastro obrigatório para os profissionais que desejam realizar a telenutrição, modalidade regulamentada pela Resolução CFN nº 760, de 22 de outubro de 2023, que consiste na prestação de serviços pelo nutricionista por meio de Tecnologias da Informação e Comunicação (TICs). A partir do cadastro junto ao CRN e ao e-Nutricionista, o profissional autônomo pode realizar:

- Consulta e acompanhamento de nutrição;
- Consultoria;
- Segunda Opinião Formativa;
- Interconsulta com outros profissionais de saúde;
- Monitoramento de parâmetros de saúde;
- Atividades educativas.

A telenutrição é uma opção viável e de baixo custo para aqueles que estão iniciando a carreira e para quem está buscando ser tornar um profissional autônomo. Nesses casos, é possível também conciliar atividades presenciais e on-line, assim, aumentando a clientela atendida.

Com o WebDiet a telenutrição ficou mais fácil ainda! Nos capítulos seguintes vamos te mostrar como a plataforma é uma grande aliada nos atendimentos online.



Nutricionista autônomo: vantagens e desafios

Vantagens de ser um nutricionista autônomo

O nutricionista autônomo é aquele que não tem vínculo empregatício, desenvolvendo as atividades profissionais por conta própria e assumindo os riscos inerentes à profissão. É um regime trabalhista que apresenta diversas vantagens, como:

- Gestão da própria carreira;
- Estabelecimento individual de objetivos, metas e plano de carreira;
- Autonomia de trabalho;
- Flexibilidade de horários, carga de trabalho e férias;
- Escolha do público-alvo e dos serviços oferecidos em função da identificação e conhecimentos específicos;
- Controle financeiro próprio e escolha do valor de cada serviço prestado;
- Atuação em mais de uma área e segmento da nutrição;
- Liberdade da subordinação hierárquica, ou seja, ser seu próprio chefe.

Para aproveitar todas as vantagens da autonomia, é essencial saber administrar a própria carreira. Pensando nisso, o WebDiet oferece cursos voltados para a construção e consolidação da carreira, abordando temas como marketing, personal branding, captação de pacientes, precificação de serviços, além de vários outros assuntos indispensáveis para o nutricionista autônomo.

Desafios na carreira de um nutricionista autônomo

Como visto, ser um nutricionista autônomo apresenta diversas vantagens que permitem independência na carreira, contudo, essa escolha também confere alguns desafios. Ter clareza deles, permite estar preparado para enfrentá-los e permanecer firme ao longo da vida profissional.

Um dos grandes desafios de todo profissional autônomo é a instabilidade na quantidade de serviços oferecidos mensalmente. Na vida do nutricionista autônomo, isso se traduz na instabilidade de paciente e clientes. Seja por aqueles que não procuram os serviços todos os meses, ou por aqueles que desmarcam e faltam. Como resultado, o nutricionista enfrenta impactos no faturamento e no lucro do mês.

Estratégias para minimizar essa situação incluem:

- Táticas para fidelizar o paciente, como a criação de vínculo e suporte pós-consulta. Uma excelente estratégia é manter um contato rotineiro após a consulta. Para isso, a ferramenta de chat do paciente e mensagens automáticas no WebDiet possibilitam um canal de comunicação entre você e seu paciente. O diário alimentar da plataforma também é um ótimo recurso, permitindo interagir com os registros feitos pelo paciente.
- Aumento da percepção de valor, como a oferta de um serviço impactante e único. Assim, representando um investimento para o paciente ao invés de um gasto. Além de uma consulta de excelência, algumas táticas aumentam a percepção de valor que o paciente tem do seu trabalho. Caso você tenha algum benefício, como descontos em farmácias ou lojas de suplementos, ou parcerias com academias, por exemplo, é possível disponibilizá-los no WebDiet, por meio da aba Benefícios para pacientes. Além disso, por meio da aba arquivos anexos no perfil do paciente, é possível enviar materiais de educação alimentar e nutricional, como lâminas educativas ou arquivos pessoais.
- Aplicar estratégias de marketing, incluindo aquelas voltadas para captação de clientes e divulgação dos serviços ofertados. Usar diversas ferramentas, como redes sociais, sites e anúncios pagos, permite maiores chances de aumentar o número de clientes em potencial. Sabemos que o marketing para nutricionistas é um assunto que ainda deixa muitas pessoas confusas, por isso, no capítulo 5 abordaremos esse assunto com maiores detalhes.
- Controle financeiro, com planejamento de custos fixos e variáveis, geração de reservas, definição de margem de lucro, entre outras estratégias de gestão. A gestão financeira é um dos grandes desafios da carreira autônoma. No capítulo 5, abordaremos tudo o que você precisa saber!

Outro grande desafio é o salário mensal inconstante, uma vez que ele depende de fatores instáveis, englobando a quantidade de serviços ofertados no mês e dos custos

variáveis. Para enfrentar essa situação, é essencial uma gestão financeira adequada, que inclui:

- Estipular os custos fixos e variáveis;
- Registrar entradas e saídas de caixa;
- Alimentar uma reserva de emergência;
- Analisar os investimentos para crescimento de carreira;
- Investir na percepção de valor dos serviços ofertados;
- Definir o objetivo de margem de lucro;
- Analisar criticamente o faturamento, gastos, lucros, despesas e investimentos do mês;
- Identificar pontos de melhorias, seja na redução de despesas ou no aumento do lucro.

Para administrar todos esses pontos, algumas ferramentas ou investimentos podem ser realizados:

- Cursos de educação e gestão financeira constituem um investimento com objetivo de aprimorar o controle financeiro da carreira;
- Buscar auxílio de profissionais na área também pode ser uma alternativa para melhorar a gestão financeira;
- Investimento no desenvolvimento de habilidades empreendedoras e gerenciais, que pode ser feito através de livros, filmes, TED talks, workshops, conferências, palestras, mentorias e cursos.

Os desafios da carreira autônoma podem ser enfrentados com planejamento, organização e estudos. Assim, proporcionando, ao nutricionista, completa liberdade na sua vida profissional.



O que é preciso para ser um nutricionista autônomo

Para a construção de uma carreira autônoma como nutricionista, o desenvolvimento, investimento e controle de alguns itens é fundamental. Permitindo, assim, maior estabilidade e segurança ao longo da carreira.

Planejamento estratégico

Um dos primeiros passos para gestão da carreira é um planejamento estratégico, que inclui definição de metas e identificação das possibilidades de caminhos a seguir para alcançá-las. As metas são definidas individualmente, sendo divididas em curto, médio e longo prazo.

- Metas de curto prazo: com prazo definido entre 1 e 3 meses;
- Metas de médio prazo: com prazo definido entre 1 e 2 anos;
- Metas de longo prazo: com prazo definido entre 2 e 5 anos.

Definir as metas é essencial, entretanto, pode ser um desafio. Para auxiliar, o método SMART pode ser um grande aliado. Com esse método, metas são definidas atendendo a 5 questões:

1. Específica (specific): indica a especificidade da meta, ou seja, o que será alcançado e as ações necessárias;

2. Mensurável (measurable): sugere os indicadores para medir o progresso;
3. Atingível (attainable): demonstra se a meta é realista;
4. Relevante (relevant): mostra a relevância da meta para o crescimento da carreira;
5. Temporal (time based): aponta o prazo para o cumprimento da meta.

A carreira profissional pode ser dinâmica e sofrer mudanças em função de diversos fatores. Por isso, estabelecer periodicamente checkpoints, ou seja, pontos para autoavaliação da jornada profissional é essencial. Com eles, é possível qualificar o progresso, revisar o plano estratégico, analisar o alcance das metas estabelecidas e, caso necessário, realizar ajustes.

O planejamento estratégico também é uma ferramenta que auxilia na progressão na carreira. Através dele, é possível planejar o investimento, que permite tornar o serviço diferenciado e único. O investimento pode ser feito sob a forma de livros, palestras, workshops, conferências, mentorias e cursos. Sendo representado na forma de tempo, dinheiro e esforço.

O planejamento estratégico precisa de datas e de organização e, para isso, você pode usar o Planner WebDiet. Com ele, é possível criar itens, organizar datas e prioridades, e dar check nas tarefas realizadas.

Por meio de um planejamento estratégico, a vida profissional ganha um direcionamento a partir de uma visão ampliada. Facilitando as decisões que precisam ser tomadas e o gerenciamento de carreira.

Nicho

A definição do nicho de atendimento é uma estratégia que permite direcionar a prática profissional do nutricionista para um perfil de público. Sendo assim, no segmento de saúde, o nutricionista tem a possibilidade de guiar sua atividade para um grupo específico.

Por que definir um nicho de atuação?

- Promove a identificação do nutricionista com seu trabalho, impulsionando o sentimento de realização pessoal;
- Gera prazer e felicidade na atividade profissional. A tendência é que se dedique grande tempo de vida ao trabalho, dessa forma, fazer algo que ama e confere prazer, é essencial;
- Favorece a busca por especializações na área, proporcionando, assim, status de autoridade ao profissional e possibilitando o aumento do valor dos serviços oferecidos;

- Com maiores conhecimentos específicos, a fidelização ocorre com mais facilidade e os atendimentos se tornam cada vez melhores, agregando percepção de valor para o paciente;
- Facilita a atração de novos clientes em potencial: o paciente, quando está buscando um profissional para atender suas necessidades, procura alguém que possua mais conhecimentos e prática na área ao invés de um generalista;
- Plano de marketing mais eficiente e direcionado ao público-alvo;
- Investimento direcionado.

Determinar o nicho é útil em diversas esferas da vida profissional, como na definição da oferta de serviços, no tipo de consultório, na forma de divulgar o trabalho e na elaboração dos conteúdos para redes sociais. Contudo, sua determinação não impede de atender outros perfis.

Antes de definir um nicho, é importante analisar os diferentes interesses na nutrição, considerando as áreas de maior domínio, afinidade e interesse. Assim como, a relação de identificação para com o público. É claro que o WebDiet também pode te auxiliar! Os cursos da plataforma permitem o aprofundamento técnico em diversos temas. Afinal, para escolher um nicho, é importante conhecê-lo.

Outra questão inclui investigar o nicho, procurar saber mais, entender como está o mercado, a oferta e demanda e onde investir para se destacar. Ele pode ser definido com base em: satisfação profissional e pessoal, potencial de lucro, solução para uma necessidade prática, demanda de mercado, competição mínima.

No marketing, outras definições incluem o público-alvo, persona e Ideal Customer Profile (ICP). Em conjunto, a definição dessas categorias para cada nutricionista permite desenvolver estratégias direcionadas e apresenta grau de eficácia mais elevado.

- ➔ **O público-alvo** é aquele para o qual as ações de marketing são direcionadas;
- ➔ **Persona** é o perfil de cliente que retrata o paciente ideal. As características são definidas baseadas em pesquisas do público já atendido pelo nutricionista. Ao estabelecer a persona, a comunicação com o público se torna mais facilitada;
- ➔ **Ideal Customer Profile (ICP)** é o perfil de cliente ideal que representa com objetividade o direcionamento de esforços voltados a abordagem.



Serviços

Os serviços ofertados pelo nutricionista autônomo vão muito além da consulta clínica e do plano alimentar. O profissional tem liberdade de explorar criativamente as opções e enriquecer sua prática e buscar formas de agregar lucro ao faturamento mensal. Algumas opções de serviços que o nutricionista autônomo pode oferecer:

- Planejamento de cardápios: engloba a elaboração de cardápios em função das necessidades nutricionais, diagnóstico de nutrição, hábitos alimentares e harmonia sensorial que podem ser oferecidos individualmente, para a família e para serviços comerciais de alimentação. Com o planejamento alimentar do WebDiet, é possível criar cardápios de forma fácil e rápida. A plataforma oferece uma grande versatilidade de prescrição por meio de 3 métodos diferentes, por alimentos, por equivalentes e qualitativo. Além disso, oferece diversos cardápios-modelo, que são totalmente editáveis, podendo ser personalizado de acordo com a individualidade de cada cliente.
- Elaboração da informação nutricional do cardápio, incluindo aporte energético, macro e micronutrientes, ingredientes e aditivos alimentares. Calcular as calorias e os nutrientes da prescrição alimentar nunca foi tão fácil. O WebDiet possui uma base de mais de 17.000 alimentos com suas respectivas informações nutricionais. Permite também que você cadastre alimentos. Com a plataforma, a elaboração e os cálculos de cardápio são feitos de forma precisa e prática.
- Confeção de e-books de receitas ou de educação alimentar e nutricional. É claro que o WebDiet também te ajuda nessa! Por meio da aba "Receitas culinárias", crie receitas e calcule suas calorias, macros e micronutrientes. Além disso, a plataforma conta com diversos materiais de educação alimentar e nutricional, como lâminas e orientações.
- Orientação da aquisição, armazenamento, pré-preparo e preparo dos alimentos. Explore a aba de orientações nutricionais e lâminas educativas da plataforma para encontrar diversos materiais que guiarão seu paciente nessa jornada.
- Acompanhamento do cliente a mercados, feiras, açougues e hortifrutis e orientações sobre a aquisição de alimentos. A ida ao supermercado é um dos desafios que os pacientes enfrentam. Sabendo disso, o planejamento alimentar permite criar uma lista de supermercado para seu paciente, inserindo automaticamente os alimentos adicionados na prescrição alimentar.
- Elaboração de rotulagem nutricional para empresas.
- Elaboração de fichas técnicas de alimentos.
- Planejamento, organização e execução de atividades ligadas à docência.

Além dessas, outras podem ser desenvolvidas. As opções são vastas para o nutricionista autônomo, abrangem as diversas áreas da nutrição e podem ser conciliadas entre si. A criatividade e personalização individual geram serviços únicos e diferenciais.

Tipos de consultório

Para os nutricionistas que desejam seguir a nutrição clínica de maneira autônoma, uma das formas de atuação é a assistência nutricional e dietoterápica em consultórios. Nela, o atendimento nutricional pode ser realizado em consultório próprio, sublocado, em clínicas e espaços de coworking, on-line, em domicílio, ou em clínicas próprias. Cada uma dessas opções oferece vantagens e desvantagens, assim como devem ser escolhidas em função da realidade individual e da etapa da carreira na qual o nutricionista se encontra. Diante das diversas opções de tipos de consultório, o nutricionista autônomo tem a possibilidade de conciliar mais de um tipo de consultório durante a semana, ampliando o público atendido e a dinamicidade de trabalho.

Independente do tipo de consultório, o nutricionista deve ter um bom gerenciamento do seu negócio. Nesse sentido, o WebDiet disponibiliza diversas funcionalidades para auxiliar nas tarefas administrativas e na dinamização dos atendimentos. Dentre elas, a organização da agenda, planner de tarefas diárias, aba de controle financeiro, estatísticas de consultas e envio de mensagens automáticas para os pacientes, são algumas ferramentas que facilitam a gestão do consultório.

→ Consultório próprio

O consultório próprio é o sonho de muitos nutricionistas que desejam seguir a nutrição clínica. Nele, o profissional é responsável integralmente pelo espaço, que pode ser alugado ou próprio. Além disso, permite completa autonomia e escolhas individualizadas, ao mesmo tempo, que confere obrigações com manutenção e custos. A escolha desse perfil demanda alguns pontos de atenção, como planejamento financeiro, incluindo a identificação das despesas fixas e variáveis envolvidas na abertura e manutenção de um consultório e planejamento para períodos de menor demanda e imprevistos. Além disso, requer visão estratégica, como a análise da localidade geográfica, infraestrutura do local, facilidade de acesso e estacionamento e perfil socioeconômico da região. A escolha do local para estabelecer o consultório próprio também depende das características do público-alvo. Sendo assim, o perfil aquisitivo, preferências de estilo de vida e características sociodemográficas impactam na escolha da localidade. De forma geral, o consultório próprio requer maior investimento inicial.

Vantagens:

- Total autonomia de trabalho;

- Possibilita a construção de um ambiente de trabalho único e individualizado, conferindo uma imagem mais aconchegante ao paciente;
- Escolha individualizada de fatores que impactam no público-alvo de atendimento, como localização geográfica, infraestrutura e facilidade de acesso.

Desvantagens:

- Requer planejamento financeiro a longo prazo e reserva para possíveis imprevistos e períodos de baixa demanda. O aporte financeiro deve considerar os custos fixos como aluguel, água, luz, internet e funcionários, e custos variáveis, como manutenção, consertos e melhorias;
- Investimento inicial elevado, incluindo reforma, equipamentos eletrônicos e antropométricos, mobiliário e decoração;
- Responsabilidade na administração do consultório;
- Custos com a contratação de funcionários, como secretárias, auxiliar de serviços gerais, equipe de manutenção e contador;
- Exigências burocráticas relacionadas ao cadastramento de um estabelecimento de assistência à saúde.

Além das funcionalidades que auxiliam na gestão do consultório próprio, na plataforma WebDiet é possível criar um usuário extra para ser utilizado pela secretária, permitindo a marcação de consultas, emissão recibos e envio de questionários pré-consulta aos pacientes, a fim de facilitar o atendimento do nutricionista.

→ **Consultório sublocado**

O consultório sublocado é aquele pertencente a outros profissionais de saúde ou a empresas. Nesse perfil, o consultório é alugado por hora de utilização, e o nutricionista arca somente com os custos referentes ao horário de atendimento. É uma escolha de baixo custo, sendo uma boa opção para quem está iniciando na carreira. Além disso, abre a possibilidade para o nutricionista atender em várias localidades da cidade, possibilitando a ampliação do seu atendimento.

Vantagens:

- Baixo custo com os atendimentos e as despesas fixas;
- Estrutura pronta para atendimento;
- Redução da responsabilidade com despesas operacionais;
- Networking com outros profissionais e maiores chances de pacientes por indicação e encaminhamento.

Desvantagens:

- Divisão do espaço com outros profissionais;
- Necessita de disponibilidade do local e horários;
- Falta de controle sobre o espaço;
- Adaptação a ambientes compartilhados.

→ Consultório on-line

A oferta de serviços exclusivos do nutricionista, incluindo a consulta on-line, foi regularizada pela Resolução CFN Nº 760, de 22 de outubro de 2023. A partir dela, o nutricionista passou a ter a possibilidade de exercer as atividades profissionais através das Tecnologias da Informação e Comunicação (TICs), como internet, aparelhos eletrônicos, websites, plataformas digitais, entre outros. Essa modalidade de atendimento tem como grande vantagem o baixo custo e a expansão do público de atendimento, que não fica restrita à barreira geográfica. É uma ótima opção para quem está iniciando na carreira autônoma.

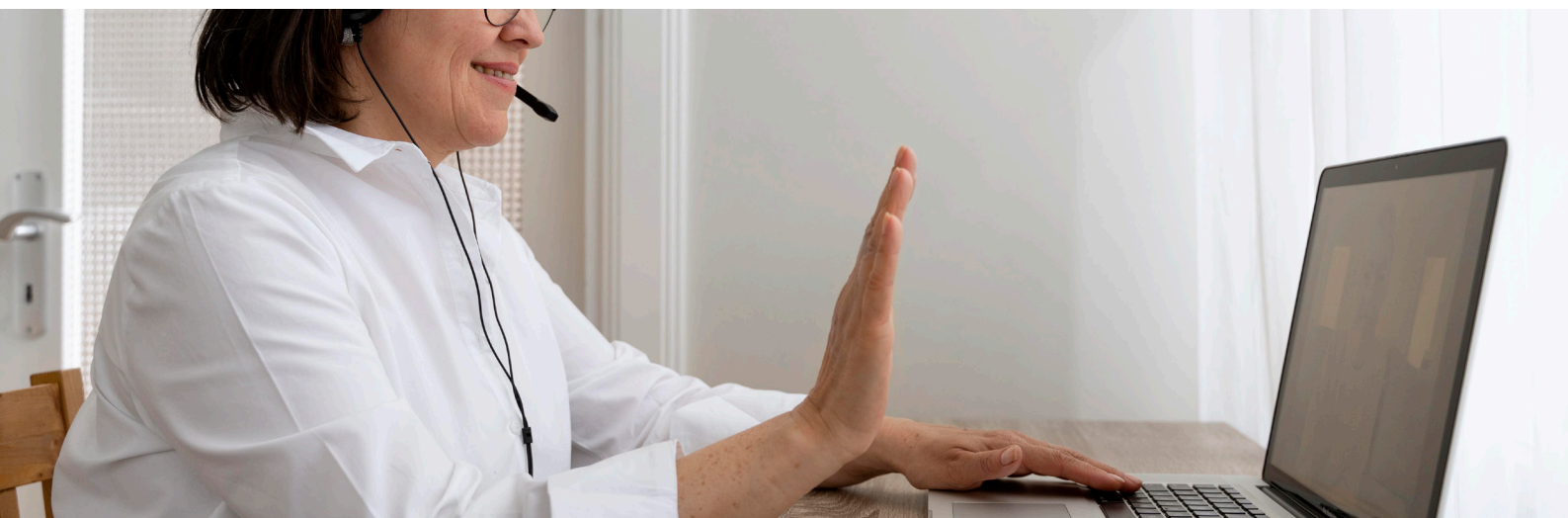
Vantagens:

- Não demanda custos com consultório físico e as despesas relacionadas a ele.
- Não há barreira geográfica para a prática profissional, permitindo atender pessoas de vários locais do mundo;
- Não necessita de investimento em equipamentos antropométricos;
- Autonomia dos horários de trabalho;
- Reduz as inerências que causam a demora ou o cancelamento da consulta, como atrasos e faltas.

Desvantagens:

- Necessita de equipamentos eletrônicos adequados, como computador e câmera, e internet estável;
- A aferição de parâmetros antropométricos não pode ser feita pelo nutricionista, embora o paciente possa fazer a autoaferição com as orientações adequadas.
- O ambiente para atendimento deve conferir privacidade para o paciente;
- Alguns pacientes não gostam dessa modalidade de atendimento.

Com o WebDiet a telenutrição ficou ainda mais fácil! Para que você possa realizar seus atendimentos online, a plataforma conta com uma sala virtual com todas as funcionalidades que os outros serviços de comunicação por vídeo oferecem, mas com a vantagem de chamadas sem limite de tempo. A plataforma também disponibiliza meios para ajudar o nutricionista a realizar um atendimento de excelência, mesmo que de forma remota, como a lâmina para a antropometria online, evolução fotográfica do paciente, além das ferramentas de chat e mensagens automáticas do sistema, visando um maior contato e proximidade com o paciente.



→ Consultório em clínica e *coworking*

Algumas clínicas e espaços de *coworking* oferecem a profissionais de saúde a possibilidade de atuar utilizando a estrutura local. Nessa modalidade, o nutricionista tem o consultório equipado e com toda a estrutura operacional para atendimento e conforto do paciente. O custo, normalmente, é definido como uma porcentagem sobre o valor da consulta.

Vantagens:

- Apresenta médio custo;
- Estabilidade de dias e horários de atendimento;
- Local para atendimentos garantido;
- Equipe de funcionários, incluindo secretária, limpeza e manutenção;
- Permite atuar em diversos locais de atendimento pela cidade;
- Networking com outros profissionais da saúde, com possibilidades de indicações e encaminhamentos.

Desvantagens:

- Pagamento de percentual sob cada consulta ou valor fixo para a clínica;
- Consultório genérico;
- Adaptação a ambientes compartilhados.

→ Consulta em domicílio

A assistência nutricional e dietética em domicílio permite maior conforto ao paciente, embora demande mais do nutricionista, que precisa se locomover pela cidade para acessar as residências de atendimento. É uma opção para os casos em que o paciente tenha restrição de locomoção, ou prefira atendimento na sua própria casa.

Vantagens:

- Não exige custos com consultório físico e as demais despesas relacionadas a ele;
- Possibilita maior comodidade ao paciente;
- Permite associar com maior facilidade o atendimento ao serviço de personal diet, treinamento de técnicas dietéticas e culinárias e acompanhamento ao mercado e feiras;
- Oferece a possibilidade de conhecer mais a fundo a vida e a rotina do paciente e da família;
- Possibilita elevar o preço do acompanhamento nutricional.

Desvantagens:

- Demanda tempo e custo de deslocamento;
- O deslocamento deve considerar transporte dos equipamentos necessários para a realização da consulta;
- Possibilitar a entrada do nutricionista em casa pode ser uma opção desconfortável para o paciente;
- Necessita que o paciente disponibilize um local que possa garantir privacidade para a consulta.

→ Clínica própria

A clínica própria é uma opção de expansão do negócio que pode ser considerada quando o nutricionista já tem uma base estável de pacientes, demanda de crescimento e recursos financeiros. A grande vantagem é a completa independência, contudo, necessita de estabilidade profissional e financeira. Não é a escolha para início de carreira devido ao alto custo, contudo, pode ser considerada uma das metas a longo prazo.

Vantagens:

- Autonomia total da carreira e da jornada de trabalho;
- Permite o planejamento, elaboração e decoração individualizada em função dos gostos pessoais;
- Escolha da estrutura da clínica e dos ambientes que a compõe;
- Determinação da localização da clínica;
- Possibilidade de construir espaços que podem ser sublocados para outros nutricionistas ou profissionais da saúde.

Desvantagens:

- Requer alto investimento, que deve considerar desde as obras e reformas, até o mobiliário e decoração, assim como, os profissionais envolvidos, como arquitetos e engenheiros;
- O planejamento financeiro precisa cobrir os gastos nas obras, aquisição de equipamentos necessários, custos de funcionamento (incluindo os fixos e os variáveis) e reserva para os possíveis imprevistos e os períodos de baixa demanda;
- Gestão administrativa e financeira;
- Contratação de funcionários, incluindo secretária, equipe de limpeza e manutenção e contador.

Para um melhor gerenciamento da clínica, o nutricionista pode contar com as diferentes ferramentas disponibilizadas pelo WebDiet, como o usuário para a secretária, as estatísticas de consulta, a organização da agenda, dentre outras. Além disso, a aba de marketing pode ser uma grande aliada na divulgação da clínica, através da elaboração de um site e disparo de links de acesso rápido para agendamento, e na produção de materiais para as redes sociais no WebDiet canvas.

Documentação para abertura e manutenção de um consultório

Quando o objetivo for abrir um consultório ou clínica própria, o nutricionista deve ficar atento para a documentação exigida pelos órgãos regulatórios, referentes a abertura de um estabelecimento de assistência à saúde. Além disso, cada município pode exigir documentações próprias. É fundamental ter atenção para a renovação de cada um deles no prazo estabelecido.

- **Registro no Conselho Regional de Nutricionistas (CRN):** esse registro comprova a legalidade para o exercício da profissão, devendo ser solicitado no CRN da localidade no qual o consultório ou clínica será instalado;
- **Alvará de funcionamento:** concedido pela prefeitura do município que comprova a regularidade e autoriza o exercício profissional no local;
- **Certificado de regularidade fiscal:** é um documento emitido pela receita federal que comprova a regularidade fiscal, tanto tributária quanto profissional;
- **Licença sanitária:** comprova que o consultório está adequado as normas de higiene e segurança. Essa licença deve ser solicitada na prefeitura municipal e revalidada anualmente.
- **Contrato de locação ou comprovante de propriedade:** documento que comprova a legalidade do espaço;
- **Laudo de vistoria do Corpo de Bombeiros:** certifica que a estrutura da edificação apresenta segurança contra incêndios, deve ser solicitado no setor de atendimento dos Serviços de Atividade Técnicas do Corpo de Bombeiros;
- **Livro de Inspeção Sanitária:** dispõe sobre boas práticas de higiene;
- **Certificado de Responsabilidade Técnica (CRT):** documento concedido pelo CRN que confere responsabilidade ao nutricionista sob a execução das atividades profissionais;
- **Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ):** número de registro da empresa na Receita Federal que identifica o negócio. Somente é necessário se o nutricionista optar pela atuação como pessoa jurídica;
- **Registro de empresa na Junta Comercial:** se o negócio configurar uma empresa, é necessário esse registro que configura o procedimento de caráter formal para abertura de empresa.

Para não esquecer de alguma documentação necessária, você pode utilizar o planner disponível na página inicial do WebDiet para criar um checklist de verificação dos

documentos, facilitando a organização. Além disso, é possível armazenar os documentos digitais no WebDiet cloud, permitindo um acesso mais rápido.

Mesmo para os profissionais que escolherem outras opções de locais de atendimento que não o consultório ou clínica própria, devem ficar atentos se o local apresenta toda a documentação necessária. Assim, garantindo segurança e confiabilidade para os pacientes.

Atendimento por planos de saúde vale a pena?

O atendimento por planos de saúde é outra opção que o nutricionista autônomo tem na sua prática profissional. Nele, os atendimentos são realizados e o plano de saúde do paciente repassa um determinado valor ao nutricionista.

Vantagens:

- Possibilidade de aumentar a base de pacientes, uma vez que alguns optam por profissionais que aceitem seus planos de saúde;
- Pode ser uma opção temporária que permite criar autoridade entre os pacientes e estabelecer clientes para o atendimento particular;
- Auxilia na prática clínica e no ganho de experiências.

Desvantagens:

- Baixo valor pago aos nutricionistas;
- Devido à baixa remuneração por consulta, o nutricionista precisa realizar alto número de atendimentos para estabelecer um salário razoável, sendo assim, as consultas não podem ser longas, podendo prejudicar a qualidade do serviço.

Diante de uma grande demanda de atendimentos, é fundamental que o nutricionista otimize o seu tempo. Nesse sentido, o WebDiet oferece diversos recursos para facilitar/agilizar a elaboração das dietas, a partir de modelos de planos alimentares, questionários de saúde e orientações personalizáveis. Além disso o envio de mensagens automáticas aos pacientes, a disponibilidade de links de acesso rápido e o uso do planner também possibilitam melhor organização das tarefas e ajudam no gerenciamento de tempo.

Para exercer a prática profissional através do plano de saúde, o nutricionista precisa entrar em contato com a seguradora e enviar os documentos necessários. Alguns pontos para considerar na escolha dos planos incluem a quantidade de nutricionistas cadastrados naquele plano, remuneração e popularidade do plano. Escolher esse perfil de atendimento costuma ser uma opção considerada temporária para os que aceitam, sobretudo em função da baixa remuneração por consulta.

Gestão financeira

Em função do faturamento mensal variável e, conseqüentemente, o salário instável, a gestão financeira é um dos pontos mais importantes para profissionais autônomos. O planejamento, organização, direção e controle dos lucros e despesas são essenciais para garantir segurança ao autônomo. A partir de uma boa gestão, é possível:

- Promover a utilização mais eficaz dos recursos financeiros;
- Assegurar investimentos que geram taxa de retorno eficaz;
- Estimar o capital necessário que atenda aos fatores operacionais, estratégicos e regulatórios;
- Possibilitar a gestão de caixa e avaliação das quantias destinadas a cada despesa.

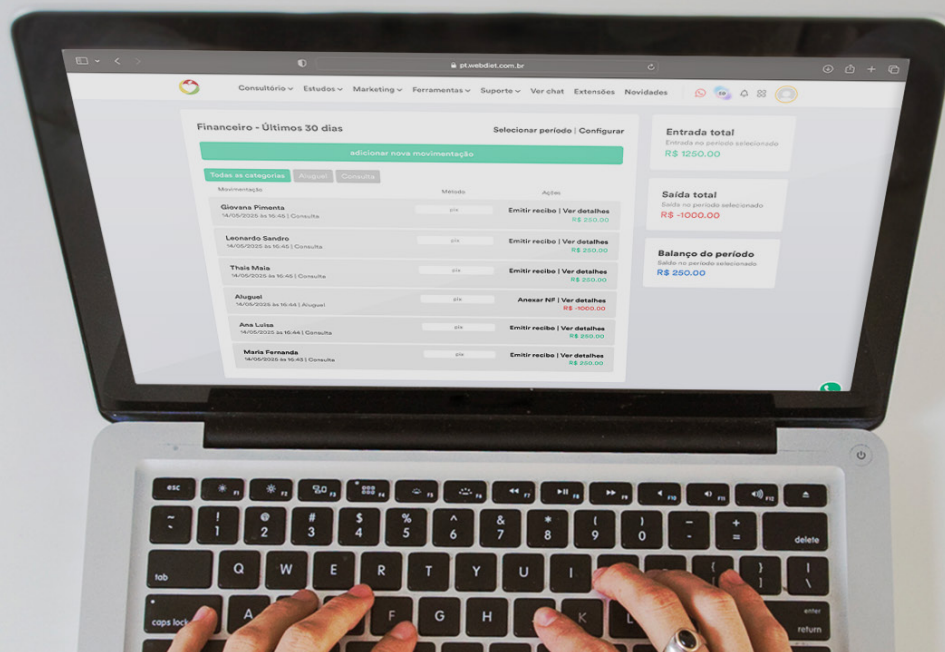
No primeiro momento, a gestão financeira pode parecer completamente estranha ao nutricionista, contudo, seguindo alguns passos, ela se torna mais simples e eficiente:

1. Elaborar o planejamento financeiro: inicialmente, é necessário definir e incluir todos os gastos referentes a prática profissional, sejam eles custos fixos ou variáveis;
2. Determinar custos fixos e variáveis: estipular despesas médias para cada custo;
3. Calcular todas as despesas: a elaboração de uma análise mensal ou anual permite maior controle dos gastos com o consultório;
4. Estabelecer a receita e o orçamento mensal: a receita são todas as atividades que geram ganhos monetários. Enquanto o orçamento inclui a receita e as despesas, permitindo o controle e o monitoramento financeiro. Ambas precisam ser referentes a um período, como mensal, semestral ou anual;
5. Montar um fluxo de caixa: uma ferramenta que possibilita identificar as entradas e as saídas monetárias, permitindo, assim, contabilizar os gastos. Ele inclui todos os gastos com o negócio, sejam eles programados ou emergenciais. É uma valiosa ferramenta para planejamento;
6. Contabilizar os tributos exigidos pela legislação: dentre os principais tributos cobrados estão a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), Imposto sobre Serviços (ISS) e Contribuição Previdenciária Patronal;
7. Elaborar estratégias para evitar a inadimplência: investir em meios de fidelização, oferecer opções de pagamento mais flexíveis e manter a ficha cadastral dos pacientes atualizada;
8. Compor uma reserva financeira: planejar parte da receita para compor a reserva é imprescindível para enfrentar despesas emergenciais e baixa temporada. A reserva não deve ser feita com o salário, mas sim com a receita;

9. Planejar investimentos: destinar parte da renda para investimentos de curto, médio e longo prazo na carreira, ou no consultório, possibilitam melhorar a qualidade do serviço e elevar o preço deles;
10. Promover alta percepção de valor do serviço: a percepção de valor com que o serviço chega no cliente influencia o preço a ser cobrado nele. Sendo assim, para elevar o preço dos serviços oferecidos, é importante gerar alta percepção de valor no paciente;
11. Precificar a consulta da forma certa: alguns fatores determinam o preço do serviço além da tabela do FNN, como custos e localização do consultório, público-alvo, os serviços oferecidos e os diferenciais que cada nutricionista pode oferecer;
12. Estabelecer uma margem de lucro: o lucro é a quantia que fica com o nutricionista e impacta diretamente no salário mensal. A soma do lucro com as despesas e custos determina o preço de venda de cada serviço. Cada profissional tem liberdade para determinar a margem de lucro que deseja incidir sob seus serviços;
13. Contabilizar o faturamento: o valor total arrecadado em um determinado período representa o faturamento desse tempo. É o valor que entra no caixa, contudo, não significa o lucro, pois nele estão incluídos os gastos e o próprio lucro. O faturamento é dividido em bruto (aquele sem nenhuma dedução) e líquido (no qual os impostos e despesas são subtraídos).

Por meio desses passos, é possível elaborar e aperfeiçoar o plano financeiro com controle da situação atual e projeções para o futuro. Além disso, registrar e monitorar todas as entradas e saídas e acompanhar indicadores financeiros permite realizar ajustes, caso sejam necessários.

Com o WebDiet, fazer toda essa gestão fica ainda mais fácil. Na aba Financeiro é possível registrar movimentações sejam elas de entrada ou saída, vincular algum paciente, categorizar os gastos e exportar os dados para Excel. Isso facilita a visualização do balanço financeiro geral, dos gastos que mais demandam investimentos no consultório, além de acompanhar a margem de lucro dos atendimentos, permitindo um melhor planejamento.



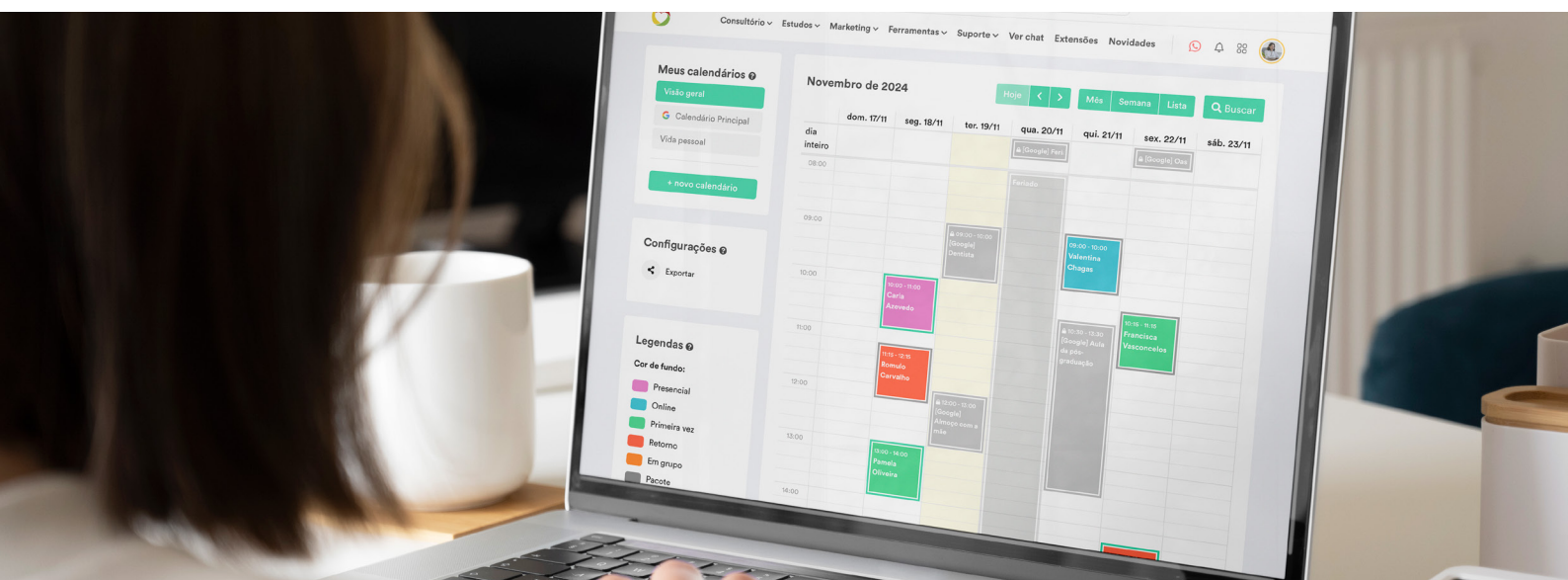
Gestão de agenda

Diante da demanda que os autônomos sejam multitarefas, a organização é um ponto-chave para o sucesso. Com ela, todas as atividades podem ser planejadas e executadas por ordem de prioridade, sem que o tempo de lazer e descanso sejam perdidos, ou contas sejam pagas com atraso. Nesse sentido, a agenda do nutricionista vai além dos horários de marcação de consultas, ela deve incluir tanto as atividades pessoais, como lazer, rotina, tempo para si, para família e amigos, quanto atividades profissionais, como os horários de atendimento, suporte pós-consulta, elaboração de planos alimentares, confecção de materiais para consulta, produção de conteúdo e análise de estratégias de marketing e tempo para estudo. Além disso, as férias, licenças e margem de segurança não podem ser negligenciadas!

Pensando em facilitar a gestão do tempo, o WebDiet disponibiliza uma agenda digital completa, possibilitando marcar as consultas, registrar compromissos pessoais, criar diferentes calendários de acordo com suas tarefas, assim como sincronizar com o Google Calendar. Além disso, há a possibilidade de categorizar os pacientes em diferentes cores de acordo com a modalidade da consulta: tipo de atendimento, se é uma primeira consulta, ou se o paciente está retornando. A plataforma também conta com um planner em forma de checklist para facilitar a visualização das suas tarefas diárias.

A seguir, algumas dicas para otimizar a organização da agenda:

- Tirar um dia do mês para organizar a agenda mensal com os compromissos previamente agendados. Semanalmente, analisar os compromissos;
- Dividir grandes tarefas em pequenas atividades;
- Listar todas as atividades mensais ou semanais e definir prioridades para cada, facilitando a alocação de cada uma ao longo dos dias e priorizando as demandas mais urgentes;
- Acrescentar as atividades de todas as áreas (pessoal e profissional) e estabelecer cores para cada tipo de atividade, assim facilitando a identificação dos compromissos;
- Incluir atividades rotineiras, tornando mais fácil que elas não sejam negligenciadas;
- É interessante considerar tempo para imprevistos ou para realizar atividades previamente agendadas, mas que não puderam ser realizadas anteriormente.



Marketing

Para o nutricionista autônomo, a divulgação do trabalho é essencial. Para isso, estratégias de marketing são valiosas aliadas, indo para além do vender serviços, englobando o planejamento, pesquisa e posicionamento de mercado. Com ela, o nutricionista consegue evidenciar a importância e valor dos serviços de nutrição, atender necessidades e desejos do seu público-alvo e gerar lucro para si.

Através do marketing, o nutricionista consegue:

- Aumentar a venda dos seus serviços;
- Promover a fidelização dos pacientes;
- Formar uma boa relação com o público-alvo;
- Evidenciar a importância do seu trabalho;
- Elevar a visibilidade da sua carreira profissional;
- Gerenciar sua marca.

O marketing é uma ferramenta ampla e plural, sendo assim, estratégias bem elaboradas e aplicadas promovem a divulgação dos serviços de forma direcionada e eficaz. Para isso, são utilizados os canais de marketing, meios que permitem o planejamento, execução, divulgação e análise de métricas. A escolha deles precisa considerar o público-alvo e o capital para investimento.

No WebDiet, há várias ferramentas de marketing para auxiliar o nutricionista na divulgação do seu trabalho e na captação de clientes. Dentre elas, há o WebDiet canvas, que permite a criação de designs para posts nas redes sociais, ou outros materiais.

A plataforma oferece recursos como a criação de um site e links de fácil acesso, contribuindo para a divulgação de seus serviços. Além disso, há a possibilidade do envio de mensagens automáticas para manter o contato com os pacientes e o mailing captado para atrair pacientes que demonstram interesse em seu trabalho.

Cursos e workshops são boas formas de investimento para quem gostar ou quiser se especializar nessa área. O WebDiet possui cursos que exploram estratégias de desenvolvimento da carreira, marketing nas redes sociais, criação da marca pessoal (Personal Branding) e diferentes formas de captar clientes.

Atendimento como pessoa física e pessoa jurídica

O nutricionista, como profissional autônomo, pode optar por desempenhar suas atividades como pessoa física ou jurídica, isso é, uma empresa. A melhor escolha depende do momento de carreira, assim como demanda responsabilidades distintas e exige questões legais e tributárias próprias.

O atendimento como pessoa física é a opção de primeira escolha para quem está

iniciando, uma vez que é a mais simples. Nela, há menor burocracia e formalidades, além disso, o nutricionista exerce a profissão em nome próprio. Permite autonomia e controle na gestão do negócio e não requer os investimentos para abertura de empresa. Apesar da simplicidade e menor custo, o atendimento como pessoa física deixa de ser interessante quando em situações de maior faturamento em função de questões tributárias.

Enquanto o atendimento como pessoa jurídica necessita que seja feito a abertura de uma empresa. Nele, pode ser feito a separação de patrimônios, tornando o patrimônio pessoal separado do profissional, assim, assegurando os bens pessoais. Além disso, possibilita maior facilidade na expansão do negócio, como a contratação de funcionários e colaboradores. Bem como planejamento tributário que permite economia em impostos.

A decisão da escolha entre pessoa física e jurídica é individual e deve considerar aspectos legais, de tributação e responsabilidades legais. Preferencialmente, deve ter apoio de um contador, profissional que indicará a melhor opção para cada caso.

Impostos

O autônomo também deve ficar atento a alguns impostos que recaem sobre a sua prática profissional, como o imposto de renda, INSS e ISS. A quitação em dia deles, é essencial para se manter na legalidade.

- **Imposto de renda:** é um imposto que recai sobre pessoas físicas e jurídicas, sendo cobrado pela Receita Federal. Nele, o rendimento anual (incluindo todas as fontes de renda) sofre tributação, que é calculada em função do valor declarado. É importante cada perfil de exercício profissional, físico ou jurídico, estar atento as regras próprias de sua categoria;
- **INSS:** tributação sobre o salário mensal pago ao Instituto Nacional do Seguro Social (INSS) que garante os direitos previdenciários. É necessário conhecer o percentual de pagamento para cada faixa de salário e formas de recolhimento para cada caso;
- **ISS:** O Imposto Sobre o Serviço (ISS) é um tributo municipal sob a prestação de serviços, devendo ser pago por pessoas físicas e empresas. Cada município tem suas normas para o ISS que podem ser consultadas nos portais das prefeituras.

Nota fiscal

A nota fiscal é um documento no qual registra a transferência de propriedade de um bem ou serviço. Ela comprova a prestação do serviço nutricional, conferindo transpa-

rência e regularidade fiscal. Além disso, a emissão e arquivamento das notas fiscais, permite uma gestão financeira mais eficaz. A nota fiscal pode ser emitida de forma física ou eletrônica, sendo também diferenciada entre as notas fiscais de produtos e de serviços.

Para emissão da nota fiscal, é necessário realizar o cadastro na prefeitura do município e optar por um sistema emissor (como software, serviço online ou emissão manual). É importante ter atenção para o preenchimento correto de todos os dados necessários para geração da nota fiscal e manter guardadas todas as notas geradas para eventuais exigências legais. Para facilitar a emissão das notas, você pode utilizar os dados utilizados para o cadastro do paciente no WebDiet, evitando possíveis erros e o retrabalho.



Conclusão

A vida profissional do nutricionista abre a possibilidade para a escolha de vários caminhos a seguir, dentre eles, a de profissional liberal autônomo. Muitas vezes, é a primeira forma de atuação de recém-formados, uma vez que requer baixo investimento. Contudo, não fica restrita somente a esse público, é bastante comum que os profissionais estabelecidos em outros regimes trabalhistas optem por migrar para a área autônoma.

Ela permite autonomia e gestão da própria carreira, flexibilidade de horários, liberdade na escolha de objetivos profissionais e independência da subordinação hierárquica. Contudo, alguns desafios podem surgir no trajeto profissional, como a variação na quantidade de serviços oferecidos mensalmente e no salário mensal.

Diante disso, um planejamento estratégico de carreira, gestão financeira e administrativa, conhecimento de aspectos legais e estratégia de marketing proporcionam maior estabilidade ao nutricionista autônomo. A escolha por essa forma de atuação considera diversos contextos individuais, como propósito de carreira, objetivos e metas e viabilidade financeira. A escolha deve, acima de tudo, fazer sentido e promover realização pessoal e profissional para o nutricionista.

E durante todo esse processo, ter ajuda de ferramentas que facilitam a rotina e ajudam no desenvolvimento da carreira é fundamental. O WebDiet, é uma plataforma que oferece diversos meios para apoiar o nutricionista autônomo, oferecendo facilidade no atendimento, dinamização do tempo, funcionalidades para auxiliar na gestão do consultório e da carreira, e cursos para o aprimoramento profissional.

**Se você optar por exercer a profissão de forma autônoma,
o WebDiet está aqui para te ajudar!**

Torne-se um Nutri WebDiet!

Referências:

1. ADOLPHO, Conrado. Os 8 Ps do Marketing Digital: o Guia Estratégico de Marketing Digital. Novatec Editora, 2011.
2. BALASSIANO, M.; COSTA, I. Gestão de Carreiras: Dilemas e Perspectivas. São Paulo: Atlas, 2006.
3. BRASIL. Lei nº 6.583, de 20 de outubro de 1978. Cria os Conselhos Federal e Regionais de Nutricionistas, regula o seu funcionamento, e dá outras providências. Diário Oficial da União, Brasília, 20 de outubro de 1978.
4. CAMPIOLO, Márcia. Gestão do Consultório Médico. 3a ed. 2016
5. CONSELHO FEDERAL DE NUTRICIONISTAS (CFN). Resolução CFN Nº 585, de 19 de agosto de 2017. Dispõe sobre a emissão de Certidão de Acervo Técnico para Nutricionistas, Técnicos em Nutrição e Dietética e Pessoas Jurídicas, e dá outras providências. Diário Oficial da União, Brasília, 13 de setembro de 2017.
6. CONSELHO FEDERAL DE NUTRICIONISTAS (CFN). Resolução CFN Nº 600, de 25 de fevereiro de 2018. Dispõe sobre a definição das áreas de atuação do nutricionista e suas atribuições, indica parâmetros numéricos mínimos de referência, por área de atuação, para a efetividade dos serviços prestados à sociedade e dá outras providências. Diário Oficial da União, Brasília.
7. CONSELHO FEDERAL DE NUTRICIONISTAS (CFN). Resolução CFN Nº 670, de 26 de novembro de 2020. Dispõe sobre o cadastro da atuação do nutricionista como profissional liberal autônomo nos Conselhos Regionais de Nutricionistas (CRN) e dá outras providências. Diário Oficial da União, Brasília, 27 de novembro de 2020.
8. CONSELHO FEDERAL DE NUTRICIONISTAS (CFN). Resolução CFN Nº 760, de 22 de outubro de 2023. Define e regula a Telenutrição como forma de atendimento e/ou prestação de serviços em alimentação e nutrição por meio de Tecnologias da Informação e Comunicação (TICs). Diário Oficial da União, Brasília, 24 de outubro de 2023.
9. CONSELHO FEDERAL DE NUTRICIONISTAS (CFN). Sobre o CFN. Disponível em: <https://www.cfn.org.br/index.php/sobre-nos/>. Acesso em: 18 de mar. de 2024.
10. CONSELHO REGIONAL DE NUTRICIONISTAS 4ª região (CRN-4). Já tem inscrição no CRN-4? Disponível em: <https://crn4.org.br/pg/profissionais/nutricionista>. Acesso em: 18 de mar. de 2024.
11. COSTA, L. A Relação entre a Percepção de Sucesso na Carreira e o Comportamento Organizacional: Um Estudo Entre Professores de Universidades Privadas Seleccionadas da Grande São Paulo. Dissertação de Mestrado em Administração. São Paulo: USP, 2011.
12. DUTRA, J. Administração de carreiras: uma Proposta para Repensar a Gestão de Pessoas. São Paulo: Atlas, 2017.
13. Etapas para a instalação de um consultório de Nutrição. CRN-5 – Conselho Regional de Nutricionistas, 2014. Disponível em: <https://crn5.org.br/etapas-para-a-instalacao-de-um-consultorio-de-nutricao>. Acesso em: 21 de mar. de 2024.
14. FAMELI, Rogerio. Confira os 8 passos iniciais para abrir uma clínica de nutrição de sucesso. 2020. Disponível em: <https://aberturasimples.com.br/abrir-uma-clinica-de-nutricao/>. Acesso em: 21 de mar. de 2024.
15. FACILITE. Faturamento: O que é e como calcular no seu negócio. 2022. Disponível em: <https://www.facilite.co/faturamento/#:~:text=Faturamento%20>

Referências:

- %C3%A9%20a%20soma%20total,-
foi%20de%20R. Acesso em 19 de mar.
de 2024.
16. FEDERAÇÃO NACIONAL DE NUTRICIONISTAS (FNN). Sobre nós. Disponível em: <https://www.fnn.org.br/empresa>. Acesso em: 18 de mar. de 2024.
 17. GABRIEL, Martha. Marketing na era digital. Atlas, 2010.
 18. GARCÍA, Héctor; MIRALLES, Francesc. Ikigai: os segredos dos japoneses para uma vida longa e feliz. Rio de Janeiro: Editora Intrínseca LTDA, 2018.
 19. GODIN, Seth. A vaca roxa: Como transformar o seu negócio e se destacar dos concorrentes. Best Business, 2022.
 20. GODIN, Seth. Marketing de Permissão. HI Editora, 2021.
 21. HEATH, Chip; HEATH, Dan. Ideais que colam: Por que algumas ideias pegam e outras não. Alta Books, 2018.
 22. JUNEJA, P. Financial Management - Meaning, Scope, Objectives & Functions. 2001. Disponível em: <https://www.managementstudyguide.com/financial-management.htm>. Acesso em 19 de mar. de 2024.
 23. MOGI, Ken. IKIGAI: Os cinco passos para encontrar seu propósito de vida e ser mais feliz. São Paulo: Editora Alto Astral, 2018.
 24. O que é meta SMART e como definir em sua empresa. SEBRAE, 2023. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-que-e-meta-smart-e-como-definir-em-sua-empresa,fd5cd6387eab5810VgnVCM1000001b00320aRCRD#:~:text=Uma%20meta%20SMART%20%C3%A9%20aquela,alcan%C3%A7%C3%A1%20dos%20de%20maneira%20inteligente>. Acesso em: 21 de mar. de 2023
 25. PEBMED. Práticas de gestão para clínicas e consultórios médicos. 2021. Disponível em: <https://pebmed.com.br/wp-content/uploads/2021/07/ebook-de-gestao-iclinic.pdf>. Acesso em 19 de mar. de 2024.
 26. PEDROSO, Andryely; DALBOSCO, Ricardo. Personal Branding para profissionais da saúde - Como posicionar sua marca pessoal e ganhar autoridade. 2023.
 27. Pessoa jurídica x pessoa física: o que é mais vantajoso? - Conselho regional de contabilidade de Santa Catarina, 2014. Disponível em: <https://www.crcsc.org.br/noticia/view/2796>. Acesso em: 22 de mar. de 2023.
 28. SCARPI, Marinho Jorge. Gestão de Clínicas Médicas. 1.ed. Futura, 2004.
 29. RECEITA FEDERAL. Imposto de Renda. Disponível em: <https://www.gov.br/receitafederal/pt-br/aceso-a-informacao/perguntas-frequentes/dirpf>. Acesso em: 22 de mar. de 2024.
 30. RIES, Al; TROUT, Jack. Posicionamento: A batalha por sua mente. M.Books, 2009.
 31. SEBRAE. Como montar uma clínica de nutrição. 2023. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/como-montar-uma-clinica-de-nutricao,26ecd181c0ed0510VgnVCM1000004c00210aRCRD#apresentacao-de-negocio>. Acesso em: 20 de mar. de 2024.
 32. SEBRAE. O que é o fluxo de caixa e como aplicá-lo no seu negócio. 2022. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/fluxo-de-caixa-o-que-e-e-como-implantar,b29e438aflc92410VgnVCM100000b272010aRCRD>. Acesso em 19 de mar. de 2024.