

UNIVERSIDADE DO VALE DO RIO DOS SINOS - UNISINO
UNIDADE ACADÊMICA DE GRADUAÇÃO
CURSO DE BIOMEDICINA

MILENA FUSSIEGER

**Plano de negócios para implementação da MiClin na cidade de
Bom Princípio-RS**

São Leopoldo
2022

MILENA FUSSIEGER

**Plano de negócios para implementação da MiClin na cidade de
Bom Princípio-RS**

Trabalho de conclusão de curso
apresentado como requisito parcial para
obtenção do título de Bacharel em
Biomedicina, pelo Curso de Biomedicina
da Universidade do Vale do Rio dos Sinos
- UNISINOS

Orientadora: Profa. Ma. Vitória Hana Müller Mottin

São Leopoldo

2022

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Localização da clínica de biomedicina estética.	36
Figura 2: Planta baixa da clínica.	37
Figura 3: Fluxograma dos processos administrativos da clínica.....	39
Figura 4: Fluxograma do processo de avaliação do paciente.....	39
Figura 5: Fluxograma para realizar o procedimento no paciente.....	40

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Análise da matriz F.O.F.A.	46
---	----

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Comparação de valores entre empresas concorrentes e a clínica deste trabalho.	28
Tabela 2: Produtos utilizados para os procedimentos oferecidos na clínica.	30
Tabela 3: Fornecedores de materiais descartáveis.	31
Tabela 4: Fornecedores de equipamentos.	32
Tabela 5: Formação do preço de venda.	35
Tabela 6: Estimativa de investimentos fixos.	41
Tabela 7: Estimativa de capital de giro.	42
Tabela 8: Estimativa de investimento pré-operacionais.	43
Tabela 9: Investimento total para a abertura da clínica.	43
Tabela 10: Estimativa de vendas.	44
Tabela 11: Projeção de cenários para a empresa.	45

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	8
1.1 TEMA	9
1.2 DELIMITAÇÃO DO TEMA.....	9
1.3 PROBLEMA	9
1.4 OBJETIVOS	10
1.4.1 Objetivo geral	10
1.4.2 Objetivos específicos	10
1.5 JUSTIFICATIVA	10
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	12
2.1 MERCADO DA ESTÉTICA NO BRASIL.....	12
2.1.1 Atuação do biomédico em estética	13
2.2 PROCEDIMENTOS ESTÉTICOS REALIZADOS PELO BIOMÉDICO	15
2.4 ASPECTOS REGULATÓRIOS DAS CLÍNICAS DE BIOMEDICINA ESTÉTICA.....	18
2.3 PLANO DE NEGÓCIOS	21
3 METODOLOGIA	23
4 PLANO DE NEGÓCIOS	26
4.1 SUMÁRIO EXECUTIVO	26
4.2 ANÁLISE DE MERCADO	27
4.2.1 Análise de clientes	27
4.2.2 Análise de concorrentes	27
4.2.3 Análise de fornecedores	28
4.2.3.1 Fornecedores de produtos	28
4.2.3.2 Fornecedores de materiais descartáveis.....	30
4.2.3.3 Fornecedores de equipamentos.....	31
4.3 PLANO DE MARKETING	34
4.3.1 Principais procedimentos oferecidos na clínica	34
4.3.2 Preço para cada procedimento	34
4.3.3 Localização da clínica	35
4.3.4 Estratégias promocionais	36
4.4 PLANO OPERACIONAL	37
4.4.1 Planta baixa da clínica	37

4.4.2 Capacidade produtiva	38
4.4.3 Processos operacionais	38
4.4.4 Necessidade de pessoal	40
4.5 PLANO FINANCEIRO	41
4.5.1 Investimentos fixos	41
4.5.2 Capital de giro	42
4.5.3 Investimentos pré-operacionais	42
4.5.4 Investimento total.....	43
4.5.5 Estimativa de faturamento.....	44
4.6 CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS	45
4.7 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA.....	45
4.8 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS	46
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	47
REFERÊNCIAS.....	48

1 INTRODUÇÃO

A busca pela estética é algo que já existe há muitos anos, porém, os padrões de beleza que as pessoas buscam mudam e novos procedimentos são criados para atender a necessidade de todos. A cada ano são lançados novos cosméticos, tratamentos estéticos e até mesmo aparelhos tecnológicos com o intuito de melhorar a aparência das pessoas. No Brasil, o mercado da estética está cada vez mais se tornando uma das áreas mais promissoras para investimentos (SCHUBERT, 2009; CLEMENTE, 2018; ABIHPEC, 2021).

De acordo com o Conselho Regional de Biomedicina, a estética é a habilitação mais procurada na biomedicina, tornando o profissional apto a atuar em tratamentos para disfunções estéticas faciais, corporais, capilares e contra o envelhecimento. A especialização dá ao profissional a capacidade de realizar a anamnese do paciente e elaborar um tratamento específico e minucioso de acordo com as necessidades do mesmo, podendo prescrever substâncias utilizadas nos procedimentos (CRBM5, 2019; TRINDADE *et al.*, 2020).

Para a abertura de um empreendimento, o empreendedor necessita obter o registro do estabelecimento de acordo com as normas jurídicas. Ele deverá ser auxiliado pelo contador, que irá elaborar todos os atos constitutivos e, então, seguir os demais passos exigidos para a abertura de uma empresa. O biomédico habilitado em Biomedicina Estética só poderá ser responsável técnico da clínica se ele a abrir junto à prefeitura e à junta comercial sob o CNAE 9602-5/02, se enquadrando em Centros de Estética. Além disso, o Centro de Estética deverá seguir as normas da arquitetura de biossegurança conforme a Resolução da Diretoria Colegiada Nº 50 (RDC 50) (BIOMEDICINA ESTÉTICA, 2016; SEBRAE, 2020).

O empreendedorismo compreende o prazer de realizar com livre arbítrio e inovação qualquer projeto, sendo ele pessoal ou organizacional e, assim, correr risco com desafios, mas também com oportunidades. Já o plano de negócios é um instrumento fundamental para o empreendedor planejar e estudar todas as informações necessárias para a construção de um empreendimento. Ele é um documento criado com o intuito de clarear as ideias do empreendedor fazendo com que ele alcance os melhores resultados (SEBRAE, 2013; BAGGIO, A. F; BAGGIO, D. K, 2015).

Desse modo, o presente trabalho consiste na elaboração de um plano de negócios com intuito de abrir uma Clínica de Biomedicina Estética, visando a atual demanda deste segmento e sua provável ascensão. Assim, será avaliada a estrutura da clínica e equipamentos necessários, variáveis administrativas, aspectos legais e econômicos, potenciais concorrentes e estratégias de marketing, incluindo a elaboração de um plano financeiro prevendo os custos do investimento a fim de se determinar se o projeto será viável.

1.1 TEMA

Plano de negócios para abertura de uma clínica de biomedicina estética.

1.2 DELIMITAÇÃO DO TEMA

É visível que o mercado da estética no Brasil está crescendo a cada ano e nesta área se destacam profissionais qualificados, que possuem qualidade em seus procedimentos e no ambiente em que atendem. A população brasileira possui um nível alto de vaidade e por isso essa área está se expandindo cada vez mais. O mundo da estética possui uma grande variedade de serviços e tratamentos, os centros- de estética estão oferecendo um número cada vez mais elevado de procedimentos novos e, dessa forma, o mercado está se tornando cada vez mais competitivo (FILGUEIRAS, 2018).

Espera-se destaque dos profissionais que tiverem um planejamento bem elaborado sobre sua empresa. Por isso, se torna de extrema importância uma análise detalhada do empreendimento, sendo possível elaborar um levantamento de dados principalmente sobre os serviços oferecidos, clientes, fornecedores e concorrentes. Desse modo será possível saber se a ideia do projeto será viável para um empreendimento.

1.3 PROBLEMA

Como abrir uma clínica de biomedicina estética?

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 Objetivo geral

Elaborar um plano de negócios com o objetivo de abrir uma clínica de biomedicina estética.

1.4.2 Objetivos específicos

Os objetivos específicos do presente projeto são:

- a) Analisar o mercado da área estética no Brasil;
- b) Avaliar aspectos regulatórios das clínicas de biomedicina estética;
- c) Verificar a estrutura e os equipamentos necessários para o funcionamento de uma clínica de biomedicina estética;
- d) Elaborar um plano de marketing e um plano financeiro para a abertura de uma clínica de biomedicina estética.

1.5 JUSTIFICATIVA

O mercado da estética é uma área que nunca está em crise, por mais que as pessoas estejam economizando, ninguém desiste de cuidar de si mesmo. Nos últimos anos, o setor de estética cresceu 56,7% chegando a aproximadamente 480 mil profissionais da área. Os estabelecimentos que se encontram em destaque na área são as clínicas, porém o profissional habilitado pode trabalhar em diversos locais, incluindo hospitais, onde a estética vem crescendo e se tornando muito importante no pós-operatório de pacientes, juntamente com a equipe médica (UNIPAR, 2020).

Esse ramo possibilita ao profissional o desenvolvimento de diversas habilidades técnicas para embelezamento, recuperação e manutenção da saúde da pele e estética humana. Porém, para se tornar promissor é preciso planejamento (UNIPAR, 2020). De acordo com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), o planejamento permite que se conheça melhor o mercado antes de abrir o negócio, e isso tende a aumentar as chances de sucesso. As empresas que possuem conhecimento prévio no ramo, que frequentemente se

atualizam a respeito das tecnologias do setor e costumam estar em constantes inovações, tendem a permanecer por mais tempo no mercado (SEBRAE, 2019).

O SEBRAE mostra que as principais causas de fechamento de empresas são a falta de planejamento prévio, falta de gestão empresarial e o comportamento do empreendedor. Mais da metade diz que não realizou planejamento nem mesmo de tópicos básicos para abertura. A pesquisa mostra que para os principais tópicos de um planejamento, 46% das empresas não sabiam o número de clientes, 39% não sabiam o capital de giro necessário para abertura, 38% não sabiam o número de concorrentes que teriam e 55% não realizaram um plano de negócios (SEBRAE, 2019).

Com isso, podemos notar que para a construção de um plano de negócios a fim de realizar a abertura de uma clínica de estética, é de extrema importância que seja realizada uma análise completa e detalhada de todos os pontos necessários, identificando os fatores que contribuem para as chances de sucesso.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 MERCADO DA ESTÉTICA NO BRASIL

A busca pela estética é algo que já existe há muitos anos. O corpo e rosto perfeito sempre foi algo buscado pelas pessoas, porém com o passar dos anos os padrões de beleza vão se atualizando e um novo padrão de beleza pode surgir. No período tribal a mulher considerada bela era a que possuía atributos físicos para a procriação, porém hoje, com as tecnologias, a sociedade foi educada para relacionar o belo com o que assistem na mídia (SCHUBERT, 2009).

A cada ano, são lançados novos cosméticos, tratamentos estéticos, aparelhos tecnológicos e diversos serviços com o intuito de melhorar a beleza, tanto em mulheres como também em homens (ABIHPEC, 2021). Segundo a Sociedade Brasileira de Cirurgia Plástica, houve um crescimento significativo desse mercado, indo de 5% para 30% o número de homens que procuraram por cirurgia plástica estética no Brasil entre 2004 e 2009 (CAMPANA; FERREIRA; TAVARES, 2012). Atualmente, as mulheres representam cerca de 83% do público que busca por esse tipo de serviço, mas cabe mencionar que com a evolução do mercado várias clínicas já trabalham com atendimento personalizado, ou seja, tanto para mulheres como para homens (SEBRAE, 2019).

Conforme Ferraz; Serralta (2007, n.p.),

“A pressão externa, através da mídia e dos padrões de beleza, acaba mobilizando o indivíduo em sua percepção de si e, concomitantemente, na sua auto-estima. Atualmente, as relações entre as pessoas estão cada vez mais efêmeras, sendo a aparência, ou seja, a impressão física, um importante elemento de julgamento nas interações sociais. O comportamento se estrutura no que é considerado mais belo ou menos belo. Assim, a beleza passa a ser um valor social que pode garantir sucessos ou fracassos, tanto nas relações interpessoais quanto na vida profissional. “

A área da estética no Brasil vem crescendo muito, e quem se destaca são profissionais bons e qualificados. Através desse mercado, é possível conquistar sua própria autonomia profissional, considerando que cada vez mais pessoas buscam tratamentos estéticos para contribuição do seu bem-estar e saúde. O fato de se sentir bonita está ligado diretamente a sua autoestima e os cuidados estéticos se tornam

fundamentais para essas pessoas, fazendo com que o mercado da estética seja um dos mais promissores (STREHLAU; CLARO; NETO, 2014).

Avaliando os consumidores brasileiros, 58,1% levam em consideração o preço como a condição mais importante na hora de escolher algum serviço de beleza ou estética, e 47,1% dão atenção a qualidade do produto e 33% levam em consideração o atendimento (ABIHPEC, 2021).

De acordo com relatório de 2019, o Brasil possui o quarto maior mercado de beleza e cuidados pessoais do mundo, ficando atrás apenas de Estados Unidos, China e Japão. Em 2020, foi possível notar um crescimento de 5,8% desse mercado em relação a 2019, mesmo com a crise econômica no Brasil por conta da pandemia. Até 2018, existiam 2.794 empresas da área estética/beleza regularizadas pela Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa), sendo que a região Sudeste era a que tinha maior número de serviços, com 39,6%. (ABIHPEC, 2021).

Um estudo realizado pelo SEBRAE mostrou que o mercado da estética cresceu. Os estabelecimentos do ramo aumentaram mais de 5 vezes e obteve-se um crescimento de aproximadamente 72 mil empreendimentos para 500 mil entre 2010 e 2016, mostrando com esses resultados o crescimento do mercado de estética no Brasil mesmo com a crise financeira. Na época do estudo havia uma previsão de crescimento de mais de 14% até o ano de 2020 (RODRIGUES, 2020).

Em termos monetários, a indústria de higiene pessoal, perfumaria e cosméticos no Brasil cresceu em média 10,5% nos últimos 14 anos, passando de R\$ 4,9 bilhões em 1996 para R\$ 24,9 bilhões em 2009 (ABIHPEC, 2021). Segundo dados do estudo, 65,7% dos brasileiros concordam que cuidar da beleza se trata de uma necessidade e não apenas luxo e seis em cada dez (62,7%) consideram-se pessoas vaidosas, mostrando preocupação com sua aparência (ABIHPEC, 2021).

Tais dados mostram que o mercado de beleza vem se tornando uma área promissora para se investir no Brasil. Contudo, para obter um resultado de sucesso é necessário estudar o público-alvo, visando entender as necessidades e os fatores que influenciam na hora da busca por algum procedimento (CLEMENTE, 2018).

2.1.1 Atuação do biomédico em estética

A estética teve início quando boticários descobriram que alguns princípios ativos poderiam ajudar em tratamentos para a pele (corporal e facial) e cabelo. O

primeiro salão de beleza foi aberto na Austrália no ano de 1902 pela polonesa Helena Rubinstein, quando um boticário desenvolveu fórmulas e fragrâncias perfumadas para fins estéticos. Já no ano de 1947, foi inaugurado, em Paris, um instituto de beleza pela Anna Pegova, onde eram oferecidos alguns tratamentos estéticos criados por ela mesma, como o *peeling* de vegetais. No Brasil, o ramo da estética foi inaugurado por Anne Marie Klotz, que foi para a França aprender sobre alguns procedimentos estéticos. Anne criou a primeira empresa de aparelhos de eletroterapia e, em 1951, inaugurou o Instituto de Beleza France-Bel no Brasil (SEBRAE, 2020).

A biomedicina estética teve início no ano de 2006, quando foi dado início ao projeto pela Dra. Ana Carolina Puga. No dia 10 de outubro de 2010, a doutora se apresentou em plenária, diante de todos os membros do Conselho Federal de Biomedicina, para a obtenção da 36ª habilitação em biomedicina. Então, em 2011, foi baixada a resolução N° 197 (PUGA, 2013).

De acordo com Conselho Federal de Biomedicina (2011), a “RESOLUÇÃO nº 197 dispõe sobre as atribuições do profissional Biomédico no Exercício da Saúde Estética e Atuar como Responsável Técnico de Empresa que Executam Atividades para fins Estéticos”. No dia 1º de julho de 2011 o Conselho Federal de Biomedicina criou a resolução nº 200, que possui fundamentos para habilitação em Biomedicina estética (PUGA, 2013).

Segundo Trindade *et al* (2020, p. 2),

[...] a resolução nº 241 do Conselho Federal de Biomedicina de 29 de maio de 2014, uma das classes de procedimentos que podem ser utilizados pelo biomédico esteta no tratamento do rejuvenescimento, são os procedimentos minimamente invasivos, ou seja, procedimentos faciais invasivos não cirúrgicos [...]. Pelo artigo 5º dessa mesma resolução, o biomédico esteta torna-se ainda prescritor das substâncias utilizadas para tais procedimentos.

O Conselho Regional de Biomedicina afirma que a estética é a habilitação mais procurada na biomedicina, deixando o profissional apto a atuar em tratamentos para disfunções estéticas faciais, corporais, capilares e contra o envelhecimento. Essa habilitação trata-se de uma especialização na área da derme e seus anexos, como unhas, pelos, glândulas sebáceas e sudoríparas e a área do tecido adiposo e metabolismo (CRBM5, 2019). Além disso, esse profissional possui a capacidade de realizar a anamnese do paciente e elaborar um tratamento específico e minucioso de acordo com suas necessidades (TRINDADE *et al.*, 2020).

O biomédico esteta tem como objetivo oferecer aos seus pacientes saúde através de beleza, visando elevar o bem-estar físico e a autoestima, podendo oferecer tanto procedimentos faciais para diversos fins, como também tratamentos corporais e capilares (TRINDADE *et al.*, 2020).

2.2 PROCEDIMENTOS ESTÉTICOS REALIZADOS PELO BIOMÉDICO

Alguns dos procedimentos que o biomédico pode realizar de acordo com a Sociedade Brasileira de Biomedicina Estética, considerando a resolução imposta pelo Conselho Federal de Biomedicina são:

- **Carboxiterapia-** A carboxiterapia é uma técnica pouco invasiva que foi usada pela primeira vez em 1931 na França, tem como finalidade o aumento da circulação e oxigenação tecidual. Ela possui vários benefícios e poucos efeitos colaterais. O resultado irá depender do local em que o gás será aplicado. Ela consiste em um método de tratamento das estruturas cutâneas a partir de injeção terapêutica de gás carbônico medicinal (CO₂). É indicada para marcas da celulite, estrias e gorduras localizadas (MILANI, 2020).
- **Toxina botulínica-** A toxina botulínica é produzida pela bactéria *Clostridium botulinum*, seu mecanismo é altamente específico e apresenta sete sorotipos A, B, C, D, E, F e G. Na estética, utiliza-se apenas o sorotipo A, que irá inibir a exocitose da acetilcolina nas terminações nervosas motoras e isso consequentemente levará à diminuição da contração do músculo estriado. É usada principalmente para a diminuição de rugas de expressão (SILVA, *et al.*, 2016). Além da estética, a toxina pode ser usada para tratar hiperidrose, que é caracterizada pelo suor excessivo, técnica na qual a toxina botulínica atua bloqueando liberação de acetilcolina nas membranas pré-simpáticas (LIMA, 2020).
- **Microagulhamento-** O microagulhamento é um tratamento realizado com intuito de corrigir imperfeições na pele, como cicatrizes provocadas por acne, estrias e para promover o rejuvenescimento facial. O procedimento é feito com um rolo coberto por agulhas finas, que irão fazer a perfuração do estrato córneo, sem causar danos à epiderme. O processo faz com que ocorra a liberação de fatores de crescimento que aumentam a produção de colágeno e

elastina, fazendo com que ocorra a restauração tecidual. Em alguns tratamentos, o microagulhamento possui a função de potencializar a permeação cutânea de princípios ativos (LIMA; SOUZA; GRIGNOLI, 2015).

- **Peelings químicos-** O *peeling* químico é considerado um tratamento de esfoliação, fazendo com que ocorra renovação celular. Esse tratamento é indicado para melasma, sinais de envelhecimento, cicatrizes, acne, linhas de expressão, oleosidade, entre outros. O *peeling* pode ser aplicado em três níveis, podendo ser: superficial, no qual irá ocorrer uma descamação leve; nível médio, no qual irá ocorrer uma descamação mais profunda e nível profundo que geralmente é realizado em hospitais (ROSA, 2020). Um exemplo é o *peeling* de fenol, que deve ser realizado em setor cirúrgico por um médico. O fenol pode causar queimadura de terceiro grau e conseqüentemente levar o paciente à morte por diversas interferências em sua saúde. Se o procedimento for realizado da forma incorreta, causará injúrias teciduais irreversíveis e o profissional deverá responder perante o conselho como crime civil. Dessa forma, o Biomédico esteta está apto a realizar o *peeling* químico com fenol atenuado, que é classificado como *peeling* de nível médio. Ele pode ser realizado pelo biomédico em um consultório pois não atinge as camadas profundas da pele e não há necessidade de sedação (BIOMEDICINA ESTÉTICA, 2016).
- **Criolipólise-** Esse procedimento é realizado com temperaturas de -5 a -15°C causando resfriamento do tecido subcutâneo na área desejada. Esse resfriamento irá resultar no dano da membrana dos adipócitos, que levará à autodestruição das células de gordura. O procedimento é realizado com uma película de gel para evitar possíveis queimaduras pelo resfriamento da região (SOUSA *et al.*, 2021).
- **Radiofrequência-** A radiofrequência é realizada por um equipamento de energia eletromagnética de alta frequência, ele faz o aquecimento do tecido causando a desnaturação do colágeno e contração das fibras, causando o remodelamento tecidual. Essa técnica é indicada para disfunções relacionadas principalmente ao colágeno, como flacidez, estrias e algumas adiposidades, além de apresentar resultados significativos e ser uma alternativa para redução de gordura (TRÊMEA *et al.*, 2021).

- **Preenchedores-** O tratamento realizado com preenchedores faciais se caracteriza por ser uma técnica minimamente invasiva que estimula a produção de colágeno e acentua desequilíbrios faciais, como por exemplo mandíbula e lábios (PAPAZIAN *et al.*, 2018). Papazian *et al.* (2018) diz que no caso do preenchimento de algumas áreas da face com ácido hialurônico, a substância poderá estimular o rejuvenescimento dos locais que foram afetados pela perda de colágeno e hidratação, incluindo extensão de mandíbula e queixo, podendo deixar o rosto com um aspecto harmônico. Esse tipo de procedimento só é realizado após ser feito um estudo sobre a face do paciente.
- **Fios de sustentação-** Os fios de sustentação consistem em um método de tratamento minimamente invasivo que proporciona o efeito de *lifting* devido a sua capacidade de promover a produção de colágeno. No mercado, há diversos fios de sustentação, porém o mais indicado para fins estéticos são os fios de polidioxanona (PDO), que possuem biocompatibilidade com o tecido humano, além de serem absorvidos pelo organismo. O procedimento pode ser realizado em consultório com anestesia local. Nesse procedimento, é introduzida uma agulha ou cânula com o fio de PDO que permanece por 20 minutos, então é removida a agulha permanecendo apenas o fio no local escolhido (ALBUQUERQUE *et al.*, 2021).
- **Intradermoterapia-** Inicialmente, os trabalhos de intradermoterapia atuavam mais no tratamento da dor. Porém, em 2001 surgiram trabalhos sobre o benefício da intradermoterapia para dermatoses inestéticas (HERREROS; MORAES; VELHO, 2011). Esse é um procedimento estético que busca principalmente reduzir a gordura localizada com injeções intradérmicas, feitas com substâncias farmacológicas diluídas diretamente na região na qual se deseja a perda de gordura. Associando-a com hábitos saudáveis, como boa alimentação e a prática de atividades físicas, é possível se obter um resultado satisfatório (SEVERO; VIERA, 2018).

Além dos procedimentos citados acima, o biomédico esteta também está apto ser responsável técnico, podendo atuar em empresas do setor de comércio, na parte de distribuição (importação e exportação) de produtos médicos e hospitalares (SBBME; CRBM5). Pode atuar na área da Pesquisa Científica, docência e em indústria de equipamentos e cosméticos. (SBBME). De acordo com o conselho federal

de biomedicina, resolução nº 347, o biomédico esteta está apto também a solicitar exames laboratoriais para o acompanhamento de seus pacientes, visando que os exames solicitados não serão utilizados com finalidade de firmar diagnóstico a alguma patologia (CRBM5).

2.4 ASPECTOS REGULATÓRIOS DAS CLÍNICAS DE BIOMEDICINA ESTÉTICA

Primeiramente, para a abertura de uma empresa o empreendedor deve ter seu registro de forma individual ou de acordo com as normas jurídicas. Ele deverá ser auxiliado pelo contador que irá elaborar todos os atos constitutivos. Para a abertura da empresa é necessário realizar alguns procedimentos, como o Contrato Social no qual deverá ser informado nome e localização da empresa, objetivo do negócio, dados dos sócios, incluindo a participação e função de cada um na sociedade (SEBRAE, 2020).

Em seguida deverá ser feito o Registro do Contrato Social, com a verificação de possíveis empresas do mesmo segmento com o mesmo nome, caso isso ocorra, o nome deverá ser mudado. Deverá ser realizado também o Registro na Secretaria da Receita Federal, onde deverá ser feita a inscrição do Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) e o preenchimento da ficha cadastral de pessoa jurídica e dos sócios. O Registro da Secretaria Estadual da Fazenda deve ser feito se o centro estético trabalhar com vendas de produtos (SEBRAE, 2020).

Para o reconhecimento municipal e para o recolhimento do Imposto Sobre Serviço (ISS) a empresa deverá realizar o Registro na Prefeitura Municipal e deverá providenciar registro no Instituto Nacional do Seguro Social (INSS). Por fim deve ser realizado o Registro no Sindicato Patronal e o Alvará de Funcionamento para que assim possa iniciar suas atividades (SEBRAE, 2020).

De acordo com Sebrae (2020), após o funcionamento da empresa deve-se seguir algumas normas legais como:

- Lei nº 5.991, de 17 de dezembro de 1973, que dispõe sobre o controle sanitário do comércio dos cosméticos.
- Lei nº 6.360, de 23 de setembro de 1976, que é responsável pelas normas de vigilância sanitária para diversos produtos.

- Decreto nº 8.077, de 14 de agosto de 2013, que regulamenta as condições em que a empresa funciona de acordo com o licenciamento sanitário.
- Lei nº 9.782, de 26 de janeiro de 1999, que cria a Agência Nacional de Vigilância Sanitária.
- Resolução da diretoria colegiada (RDC) Anvisa 6/2010, que estende a aplicação do cadastramento para produtos para saúde aos fios têxteis com particularidades térmicas, que podem ser usados para composição e efeitos terapêuticos, de embelezamento ou correção estética.
- Resolução (RE) Anvisa 1554/2002, sobre a integração dos aparelhos ativos, eletroestimuladores, para utilização em educação física, embelezamento e correção estética na classe de risco II, Regra 9, conforme previsto pelo parágrafo único do Art. 1º da Resolução - RDC nº 185, de 22 de outubro de 2001.
- RDC Anvisa 56/2009, que proíbe em todo território nacional o uso de equipamentos para bronzeamento artificial, que tenham finalidade estética, fundamentada na emissão da radiação ultravioleta (UV).

O biomédico habilitado em Biomedicina Estética, só poderá ser responsável técnico da clínica se ele a abrir junto a prefeitura e a junta comercial sob o CNAE 9602-5/02 se enquadrando em Centros de Estética. Se enquadra, assim, na tributação simples, na qual pagará menos impostos. Caso contrário, para a abertura de uma “clínica de estética” o responsável técnico deverá ser um médico, pois para a Comissão Nacional de Classificação (CONCLA)/ Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) este termo é considerado uma clínica médica (NUNES, 2016).

Caso sejam realizados procedimentos com agulha na clínica, ela deverá estar nas normas da arquitetura de biossegurança conforme a RDC n. 50, que dispõe sobre o regulamento técnico para planejamento, programação e avaliação de projetos físicos de estabelecimentos que prestam algum tipo de assistência à saúde (NUNES, 2016; ANVISA, 2002).

O Sebrae (2020) diz que para a abertura de um centro estético é de extrema importância um projeto arquitetônico bem desenvolvido, no qual devem ser levados em consideração as normas e as práticas de biossegurança, promovendo segurança e bem-estar para clientes e funcionários. Para o espaço, são sugeridos elétrica e hidráulica em boas condições, sendo indispensável uma boa iluminação em todos os

ambientes, tendo paredes e pisos claros para fácil limpeza. As instalações elétricas deverão possuir fiação embutida, as tomadas deverão ter uma indicação de voltagem e o quadro de força deverá ser identificado e possuir acesso livre (VIGILANCIA SANITÁRIA, 2009).

Sugere-se uma área com estacionamento próprio para a clínica e uma sala de espera confortável que tenha TV ou música ambiente, água, café e poltronas, sendo o mínimo para o conforto dos clientes. O ambiente pode ser dividido em salas individuais para atendimentos, banheiro, recepção, sala de espera e escritório (SEBRAE, 2020).

De acordo com a ANVISA (2004), todos os equipamentos devem estar devidamente higienizados e em boas condições de uso. Deve ser realizada a limpeza e esterilização de forma adequada. Além disso, periodicamente, os equipamentos devem passar por uma manutenção. Após o processo de limpeza e esterilização, os materiais deverão ser guardados em uma embalagem específica, na qual deverá constar a data de esterilização (VIGILANCIA SANITÁRIA, 2009). Os materiais perfurocortantes devem ser descartados em recipientes com tampas resistentes como Descartex ou Descarpack. Quando atingir a marca tracejada o recipiente deve ser fechado e embalado em um saco branco devidamente lacrado e identificado. Os locais em que são oferecidos serviços de estética não poderão utilizar as dependências para outros serviços e não poderão servir de passagem para outro ambiente (VIGILANCIA SANITÁRIA, 2009).

As portas de acesso deverão possuir um vão livre de, no mínimo, 0,80 metros, garantindo desse modo o acesso a portadores de necessidades especiais. Os estabelecimentos para realização de procedimentos estéticos devem possuir área mínima de 10 m², com largura mínima de 2,50 metros para capacidade de no máximo 2 cadeiras. As salas devem possuir um lavatório e sabão líquido para higienização das mãos. Deverão possuir, também, um suporte para papel toalha, coletor de lixo com tampa e acionamento por pedal. As bancadas para apoio das atividades poderão ser fixas ou móveis, com acabamento liso e impermeável, garantindo facilidade de higienização (VIGILANCIA SANITÁRIA, 2009).

Quando não houver uma sala específica para processamento de material, ela poderá compartilhar espaço com a sala de procedimentos, desde que haja uma barreira técnica para separação. O depósito de material de limpeza devesse possuir um

tanque com profundidade superior a 35 centímetros para a higienização de materiais de limpeza das superfícies do centro de estética (VIGILANCIA SANITÁRIA, 2009).

2.3 PLANO DE NEGÓCIOS

O empreendedorismo pode ser definido como a arte de fazer algo novo acontecer, necessitando de criatividade e motivação. Ele compreende o prazer de realizar com livre arbítrio e inovação qualquer projeto, sendo ele pessoal ou organizacional e, assim, correr riscos com desafios e analisar as oportunidades. Empreendedorismo é assumir um comportamento antecipado, evitando ou resolvendo problemas futuros (BAGGIO, A. F; BAGGIO, D. K, 2015).

Para Baggio, A. F; Baggio, D. K (2015, p.27),

“A essência do empreendedorismo está na mudança, uma das poucas certezas da vida. Por isso o empreendedor vê o mundo com novos olhos, com novos conceitos, com novas atitudes e propósitos. O empreendedor é um inovador de contextos. As atitudes do empreendedor são construtivas. Possuem entusiasmo e bom humor. Para ele não existem apenas problemas, mas problemas e soluções.”

O plano de negócios é o instrumento ideal para quem busca planejar o empreendimento, tendo informações mais detalhadas sobre o ramo da empresa e entendendo o segmento de produto, público-alvo, fornecedores, concorrentes, entre outros aspectos. Desse modo, proporciona maior segurança na hora de investir em um negócio, traçando detalhadamente os riscos e os passos necessários para se concretizar o empreendimento. Ele ajudará o empreendedor a ter uma visão sobre todos os pontos necessários para seu projeto, e decidir, por exemplo, onde será localizada a empresa, qual montante de capital deverá ser investido, faturamento mensal desejado, planos de marketing e financeiro (SEBRAE, 2013).

Considerando a constante mudança no mercado, o plano deve ser atualizado constantemente, pois a cada dia surge uma nova oportunidade e o empreendedor deve sempre estar em constante atualização para que seu planejamento esteja sempre adaptado a novas realidades. Ele é um documento que deve se seguir permanentemente, porém não é necessário rigidez. Devido a esses motivos, o plano de negócios deve ser “escrito a lápis”, para que seja possível efetuar as devidas mudanças quando necessário (SEBRAE, 2013).

O Sebrae é uma entidade que possui o objetivo de promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável de micro e pequenas empresas, desenvolvendo e impulsionando o empreendedorismo. De acordo com (SEBRAE, 2013):

“Um plano de negócio é um documento que descreve por escrito os objetivos de um negócio e quais passos devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados, diminuindo os riscos e as incertezas. Um plano de negócio permite identificar e restringir seus erros no papel, ao invés de cometê-los no mercado.”

O plano de negócios possui diversos objetivos, podendo ser usado para conseguir novos sócios e investidores, estabelecer parcerias com clientes, fornecedores, ou até mesmo como forma de apresentação para bancos na solicitação de financiamentos. Ele possui o objetivo de clarear as ideias para que o empreendedor obtenha os melhores resultados possíveis (SEBRAE, 2013).

3 METODOLOGIA

Nesse capítulo apresenta-se a metodologia adotada para a realização do plano de negócios. A metodologia está dividida de acordo com as etapas do plano e em conformidade com os diferentes métodos utilizados para cada objetivo.

3.1 SUMÁRIO EXECUTIVO

Para a realização do sumário executivo, foram descritos em uma ficha os dados do responsável pela abertura da empresa, como o nome do empreendedor, telefone, cidade, estado e uma breve descrição do seu papel na empresa e experiências profissionais. Foi realizado um resumo dos principais recursos necessários, onde constam os principais serviços, localização da empresa, principais clientes, montante de capital a ser investido, faturamento mensal, lucro esperado, tempo estimado para que o capital do investimento retorne.

Em seguida, foram descritas as missões da empresa e os setores de atividade. A partir desses dados, foi definida a forma jurídica da empresa e o enquadramento tributário. Diante das informações, foi informado o capital social colocado pelo empreendedor no projeto, como por exemplo, o dinheiro e equipamentos. E por fim, foi informada a fonte de recursos, que irá determinar de que maneira serão obtidos os recursos para a implantação.

3.2 ANÁLISE DE MERCADO

Para a realização de análise de mercado foi executada uma pesquisa em redes sociais de clínicas de biomedicina estética, para avaliar a qualidade de serviços, identificando o perfil das pessoas na região e os serviços que são mais procurados por elas, desse modo obtendo uma análise de potenciais clientes. Para definir os principais concorrentes, foi realizada uma pesquisa para saber a quantidade de clínicas de biomedicina estética existentes na região, juntamente com clínicas que possam oferecer os mesmos procedimentos.

Para análise de fornecedores foi feita uma busca no google, levando em consideração a comparação entre valores, buscando sempre a realização de orçamentos diretamente com os fornecedores, afim de saber maiores informações sobre o produto ou serviço oferecido.

3.3 PLANO DE MARKETING

Para o plano de marketing foram realizadas pesquisas e análises de redes sociais, visando identificar o perfil de outras empresas concorrentes e avaliar estratégias de marketing utilizadas, levando em consideração o modelo que mais chame atenção dos clientes.

Para escolher a localização foi realizada uma pesquisa de possíveis cidades, visando sempre o número de espaços que ofereçam os mesmos serviços e o público-alvo de cada uma, então foi estudada qual a cidade que terá maior demanda para abertura de uma clínica de biomedicina estética.

3.4 PLANO OPERACIONAL

Para a realização do plano operacional foi desenvolvido um arranjo físico pela elaboração de uma planta baixa, seguindo as normas dispostas pela ANVISA e de acordo com a disponibilidade do espaço escolhido (ANVISA, 2015).

Os processos operacionais foram desenvolvidos por fluxogramas, tendo um fluxograma para a rotina administrativa, para consulta de avaliação do paciente e consulta para o procedimento. Para a contratação de funcionários foi primeiramente avaliada a necessidade de pessoal de acordo com a necessidade da empresa.

3.5 PLANO FINANCEIRO

O plano financeiro foi desenvolvido a partir da execução de tabelas para cada categoria de investimento, visando identificar os investimentos fixos (Energia, internet, aluguel, entre outros), o capital de giro (estimativa de estoque inicial de produtos indispensáveis para os procedimentos) e os investimentos pré-operacionais, que são investimentos que a empresa terá antes da abertura, como reformas (troca de piso, pintura, instalação elétrica etc.), divulgações e despesas com legalização. Assim foi possível a obtenção do investimento total, somando os valores obtidos nas três tabelas desenvolvidas anteriormente.

3.6 CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS

De acordo com o Sebrae, há três possíveis cenários a serem projetados, sendo eles, o cenário pessimista, que é o cenário no qual teve queda nas vendas ou aumento

de custos, o cenário otimista, que teve o crescimento do faturamento e a diminuição das despesas, e o cenário provável, que considera as condições mais esperadas de custos e faturamentos (SEBRAE, 2013). Desse modo foram pensadas em ações para evitar e prevenir os contratemplos que poderão surgir.

3.7 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

Para a avaliação estratégica foi utilizado um instrumento simples de análise, chamado Matriz F.O.F.A. (Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças) que é disponibilizado pelo Sebrae. Os objetivos foram identificar os pontos fortes, sendo as forças e oportunidades, e os pontos fracos, sendo as fraquezas e ameaças. Essa análise mostra os aspectos favoráveis ou desfavoráveis do negócio.

3.8 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS

Após a produção do plano de negócios, os resultados obtidos foram analisados para avaliação da viabilidade do plano, e decidiu-se sobre o potencial do negócio. As decisões sobre os próximos passos da abertura ou reavaliação da ideia de negócio foram dependentes dos resultados obtidos nesse planejamento inicial.

4 PLANO DE NEGÓCIOS

A seguir serão apresentados os resultados do Plano de Negócios produzido para a abertura de uma clínica de biomedicina estética.

4.1 SUMÁRIO EXECUTIVO

A clínica de biomedicina estética é uma empresa especializada em oferecer procedimentos faciais, tendo como resultado correção de imperfeições e elevação da autoestima do paciente. O plano de negócios possui o propósito de prever a probabilidade da abertura da clínica na cidade de Bom Princípio. A clínica irá oferecer apenas procedimentos faciais, como a aplicação de toxina botulínica, aplicação de fios de sustentação, aplicação de estimuladores de colágeno, microagulhamento, peeling químico e harmonização facial.

Os principais clientes da empresa se localizam na cidade de Bom Princípio e alguns em suas cidades vizinha como Feliz e São Sebastião do Caí. O maior público que busca por esses procedimentos são mulheres com faixa etária de 21 a 60 anos.

A empresa contará com a sócia majoritária da empresa Milena Fussieger, bacharel em biomedicina e especialista em biomedicina estética, que possui experiência na área da estética e já realizou cursos na área.

A clínica de biomedicina estética estará localizada em um imóvel alugado na cidade de Bom Princípio com aproximadamente 70m². O valor total previsto para investimento foi de R\$65.000,00.

- Setor da atividade: Prestação de serviços.
- Forma jurídica: Empresa Individual de Responsabilidade Limitada EIRELI.
- Enquadramento tributário: Simples nacional, pequeno porte.
- Capital social: R\$ 65.000,00.
- Fonte de recursos: Recursos próprios.

4.2 ANÁLISE DE MERCADO

A análise de mercado se baseia na análise de clientes da clínica, análise dos concorrentes e análise dos fornecedores de produtos, materiais descartáveis e equipamentos para realização dos procedimentos oferecidos na clínica.

4.2.1 Análise de clientes

De acordo com pesquisas realizadas na região, em redes sociais de clínicas, como @dra.vivianedecesaro e @dra.tassianadebastianiveit, que oferecem procedimentos estéticos, foi possível identificar que o público que mais busca por procedimentos é em sua maioria mulheres, com faixa etária entre 21 a 60 anos, estando a maior parte na faixa de 50 a 60 anos, tendo em vista as publicações do Instagram das profissionais. O que se nota nas redes sociais das clínicas da região, é a busca pela amenização de linhas de expressão e procedimentos que ajudem da sustentação da pele em pessoas com mais idade, e prevenção para linhas de expressão em pessoas mais jovens.

Em relação a localização, a maioria se encontra na cidade de Bom Princípio, tendo alguns clientes de cidades vizinhas como Feliz e São Sebastião do Caí, estando centralizados todos no Brasil, no estado do Rio Grande do Sul.

4.2.2 Análise de concorrentes

Com base nas pesquisas realizadas não foram encontradas clínicas de biomedicina estética na região de Bom Princípio. Porém, existem algumas clínicas odontológicas que podem ser consideradas concorrentes, pelo fato de oferecerem aos clientes os mesmos procedimentos que serão oferecidos na clínica que está sendo desenvolvida. Abaixo estão listados alguns dos possíveis concorrentes.

A Doutora Tassiani D. Veit trabalha com harmonização facial, possui seu consultório odontológico na cidade de Bom Princípio. Se graduou em cirurgiã dentista na Universidade Luterana do Brasil, e realizou sua especialização em harmonização facial no Instituto Próspera, onde atua desde o ano de 2019. Seu Instagram profissional é @dra.tassianadebastianiveit.

A Doutora Viviane De César, também cirurgiã dentista graduada pela Universidade Luterana do Brasil, é especializada em harmonização facial e atua na área desde 2019, possuindo seu consultório da cidade de Bom Princípio. Seu Instagram é @dra.vivianedecesaro. A tabela 1 mostra a comparação de valores de alguns procedimentos que os concorrentes e a clínica de biomedicina estética deste trabalho têm em comum, lembrando que os valores dos procedimentos podem variar de acordo com a marca do produto e insumos utilizados por cada profissional. Foram questionados valores somente de três procedimentos, para que não ocorresse conflitos. As estimativas de preços serão detalhadas no item 4.3.2.

Tabela 1: Comparação de valores entre empresas concorrentes e a clínica deste trabalho.

Procedimento	Empresas		
	Tassiani D. Veit	Viviane de César	Clínica de Biomedicina Estética
Aplicação de toxina botulínica (1ml)	R\$ 2.550,00	R\$ 2.300,00	R\$ 2.844,00
Aplicação de estimulador de colágeno (1 ml)	R\$ 1.400,00	R\$ 1.250,00	R\$ 1.058,00
Aplicação de fio de sustentação (1un)	R\$ 200,00	R\$ 164,00	R\$ 145,86

Fonte: elaborada pela autora.

4.2.3 Análise de fornecedores

Este tópico trata da análise de fornecedores de produtos, materiais descartáveis e equipamentos que serão utilizados nos procedimentos oferecidos na clínica e que serão necessários para elaboração do plano de negócios.

4.2.3.1 Fornecedores de produtos

A Prime Cirúrgica é uma empresa especializada na comercialização de materiais médico-hospitalares e laboratórios. A empresa oferece mais de 1.000 itens em estoque e está situada na cidade de Cravinhos/SP. Atendem todo território nacional, possuindo rotas de entrega especial em alguns estados (PRIMECIRÚRGICA, 2022).

Renova é uma empresa que atua há mais de uma década e está presente em mais de 23 países. É uma das marcas líderes do Brasil em produtos para harmonização facial e preenchimento. Exemplos de produtos que são oferecidos pela marca são produtos à base de ácido hialurônico, bioestimuladores, toxina botulínica, entre outros (RENNOVA, 2022).

A Dental Cremer é uma empresa que oferece equipamentos e materiais descartáveis voltados para a área odontológica. Foi fundada no ano de 2000 no estado de Santa Catarina, possuindo entrega para todo Brasil (DENTALCREMER,2022).

Viderma é uma farmácia de manipulação que já possui experiência na área há mais de 35 anos. Atende todo território nacional em loja virtual oferecendo aos seus clientes categorias de produtos relacionados a bem-estar, cosméticos e dermocosméticos. Sua principal empresa está situada no Rio de Janeiro/RJ, onde ocorre a produção dos produtos, que são distribuídos através de 6 lojas físicas (VIDERMA, 2022).

A BCMED está localizada na cidade de Foz do Iguaçu, no estado do Paraná. É uma empresa que oferece produtos especializados nas áreas de estética, fisioterapia e dermatologia. Trabalha com uma ampla linha em cosméticos, produtos relacionados a eletroterapia, móveis clínicos e acessórios para estética (BCMED, 2022).

Droga Raia foi fundada em 1905 na cidade de Araraquara, interior de São Paulo. É especializada em produtos de beleza e saúde, seu atendimento é 24 horas, podendo realizar o pedido em sua loja virtual (DROGARAIA,2022).

A tabela 2 mostra os produtos que serão utilizados nos procedimentos oferecidos na clínica de biomedicina estética.

Tabela 2: Produtos utilizados para os procedimentos oferecidos na clínica.

Produtos utilizados para os procedimentos oferecidos na clínica			
Produto	Valor (R\$)	Quantidade	Empresa e referência
Tocxina Botulínica (Botulim)	872,03	1 frasco-apola 100 UI	Prime Cirurgica, (PRIMECIRURGICA, 2022)
Ácido Hialurônico (Rennova Fill)	308,87	1 seringa de 1ml	Rennova, (RENNOVA, 2022)
Fios de sustentação	799	20 un	Dental Cremer, (DENTALCREMER, 2022)
Hidroxiapatita de cálcio (Rennova)	566,39	1,25 ml	Rennova, (RENNOVA, 2022)
Ácido salicílico	34,5	30 ml	Viderma, (VIDERMA, 2022)
Tricloroacético	39	30 ml	Viderma, (VIDERMA, 2022)
Solução de jessner	33,5	30 ml	Viderma, (VIDERMA, 2022)
Ácido glicólico	49,9	30 g	Viderma, (VIDERMA, 2022)
Smart peeling	139,41	1 un (150g)	BCMED, (BCMED, 2022)
Sérum finalizador	113,91	25ml	BCMED, (BCMED, 2022)
Protetor solar	69,9	50 g	Droga Raia, (DROGARAI, 2022)
Pomada anestésica	21,99	5 g	Droga Raia, (DROGARAI, 2022)

Fonte: elaborada pela autora.

4.2.3.2 Fornecedores de materiais descartáveis

A Utilidades Clínicas é um site especializado na venda de produtos de saúde para profissionais da área médica. Contam com produtos originais e com marcas de alta qualidade para melhor atender aos clientes. Possuem frete fixo e entrega rápida, contando até 4 dias úteis para entrega no Rio Grande do Sul (UTILIDADESCLÍNICAS, 2022).

A Prime Cirúrgica já foi mencionada anteriormente como uma empresa fornecedora de produtos que serão utilizados nos procedimentos. Contam com as melhores marcas do mercado tanto em produtos, como em materiais descartáveis, como a BD, INJEX, SUPERMAX, EMBRADERM, DESCARPACK, entre outras (PRIMECIRÚRGICA, 2022).

Outro fornecedor já citado anteriormente é a BCMED que possui os melhores produtos e equipamentos de estética. Trabalham com as melhores marcas nacionais do mercado, sendo ideal para quem busca materiais e equipamentos para abertura de uma clínica (BCMED, 2022).

Tabela 3: Fornecedores de materiais descartáveis.

Materiais descartáveis			
Material	Valor (R\$)	Quantidade	Empresa e referência
Algodão hidrofílico	13,9	500 g (rolo)	Utilidades clínicas, (UTILIDADESCLÍNICAS, 2022)
Lençol para maca	35,9	10 un	Utilidades clínicas, (UTILIDADESCLÍNICAS, 2022)
Luvas	39,3	100 un	Utilidades clínicas, (UTILIDADESCLÍNICAS, 2022)
Caixa coletora perfuro/cortante	6,39	1 (7L)	Utilidades clínicas, (UTILIDADESCLÍNICAS, 2022)
Seringa	0,89	1 (1mL)	Utilidades clínicas, (UTILIDADESCLÍNICAS, 2022)
Microcânula	349,9	24 un (22g)	Utilidades clínicas, (UTILIDADESCLÍNICAS, 2022)
Agulha de lebel	299	100 un (32g)	Utilidades clínicas, (UTILIDADESCLÍNICAS, 2022)
Touca com elástico	19,9	100 un	Utilidades clínicas, (UTILIDADESCLÍNICAS, 2022)
Máscara descartável	15,9	50 un	Utilidades clínicas, (UTILIDADESCLÍNICAS, 2022)
Compressas gaze	18,9	500 un	Utilidades clínicas, (UTILIDADESCLÍNICAS, 2022)
Alcool etílico 70%	6,52	1 un	Prime cirurgica, (PRIMECIRÚRGICA, 2022)
Cartucho de microagulhamento	399	10 un	BCMED, (BCMED, 2022)

Fonte: elaborada pela autora.

4.2.3.3 Fornecedores de equipamentos

A BCMED já mencionada anteriormente como fornecedor de produtos e materiais descartáveis, também possui diversos equipamentos que são utilizados na área estética (BCMED, 2022).

A Odonto Equipamentos possui mais de 20 anos de experiência no ramo de vendas de produtos para profissionais da área da saúde odontológica, médica, estética e veterinária. Possui bom custo-benefício, tendo em estoque mais de 500 itens (ODONTOEQUIPAMENTO, 2022).

A Blymed possui assessoria para montagem de consultórios, clínicas e hospitais. A empresa trabalha com venda de produtos médicos e para a saúde de forma ética, oferecendo melhores marcas e apresentando bom custo-benefício (BLEYMED, 2022).

Tabela 4: Fornecedores de equipamentos.

Equipamentos utilizados nos procedimentos				
Equipamento	Valor R\$	Quantidade	Empresa e referência	Imagem
Caneta elétrica para microagulha	2.070,05	1 un	BCMED, (BCMED, 2022)	
Pincel de seda para ácido	12,41	1 un	BCMED, (BCMED, 2022)	
Pincel de seda para máscara	11,9	1 un	BCMED, (BCMED, 2022)	
Cubeta	5,61	1 un	BCMED, (BCMED, 2022)	

(continua)

Espátula	2,76	1 un	BCMED, (BCMED, 2022)	
Skin Cooler	267	1 un	Odondto Equipamentos, (ODONTOEQUIPAMENTOS, 2022)	
Caneta para marcação	20	1 un	Bleymed, (BLEYMED, 2022)	

Fonte: elaborada pela autora

4.3 PLANO DE MARKETING

O plano de marketing consiste na descrição dos principais procedimentos oferecidos pela clínica, juntamente com preços, localização e estratégias promocionais para atrair a atenção dos clientes.

4.3.1 Principais procedimentos oferecidos na clínica

A clínica de biomedicina estética será especializada e focada em procedimentos faciais, como aplicação de toxina botulínica, harmonização facial, aplicação de fios de sustentação e estimuladores de colágeno, microagulhamento e peeling químico.

Na clínica serão oferecidos procedimentos com aplicação de fios de sustentação e estimuladores de colágeno, que poderão ser utilizados em procedimentos individualizados, mas também em conjunto com os demais quando necessário. O *lifting* cirúrgico foi por muitos anos uma alternativa para os pacientes, porém hoje em dia é preferível procedimentos minimamente invasivos que são capazes de substituir e alcançar resultados tão promissores quanto em cirurgias (TAVARES *et al*, 2022).

O microagulhamento e o peeling químico serão uma alternativa para pacientes que buscam tratamentos de melasma, cicatrizes, clareamento de manchas na pele, melhora em linhas de expressão, entre outros. Esses procedimentos também podem ser oferecidos de forma individualizada ou em combinação com os demais, alcançando um resultado mais satisfatório e conseguindo abranger mais resultados nas queixas dos clientes.

4.3.2 Preço para cada procedimento

Abaixo estão especificadas médias de preços para cada procedimento, considerando que a quantidade e a aplicação para cada paciente são totalmente individualizadas, podendo ocorrer diferenciação nos valores para cada paciente. As formas de pagamentos aceitas serão cartões de crédito e débito operados pelas

principais bandeiras, pagamento eletrônico instantâneo (PIX) e dinheiro. O valor da consulta para avaliação será descontado no procedimento escolhido pela cliente.

Para calcular o preço de venda de cada procedimento foi utilizado o índice *Mark-up*, o qual é utilizado sobre o custo do produto para a formação do preço de venda. Para o cálculo desse índice, é utilizada a seguinte fórmula $100 / [100 - (CF + CV + ML)]$, o CF é percentual de custos fixos, o CV percentual de custos variáveis e o ML é a margem de lucro desejada.

Em uma simulação dos custos da clínica, de acordo com dados determinados pelo mercado e aplicados na fórmula o índice de *Mark-up* possui o valor de 3,22. A tabela abaixo mostra o custo unitário para cada procedimento, aplicado sobre o índice, juntamente com seu preço de venda final.

Tabela 5: Formação do preço de venda

Materiais diretos	Toxina Botulínica (1mL)	Fios de sustentação (1 un)	Estimulador de colágeno	Microagulhamento	Peeling
Matéria prima	R\$ 872,03	R\$ 39,95	R\$ 308,87	R\$ 49,90	R\$ 34,50
Suprimentos descartáveis	R\$ 11,33	R\$ 5,35	R\$ 19,89	R\$ 15,35	R\$ 25,50
CUSTO UNITÁRIO	R\$ 883,36	R\$ 45,30	R\$ 328,76	R\$ 65,25	R\$ 60,00
Mark-Up	3,22	3,22	3,22	3,22	3,22
PREÇO DE VENDA	R\$ 2.844,00	R\$ 145,86	R\$ 1.058,60	R\$ 210,10	R\$ 199,51

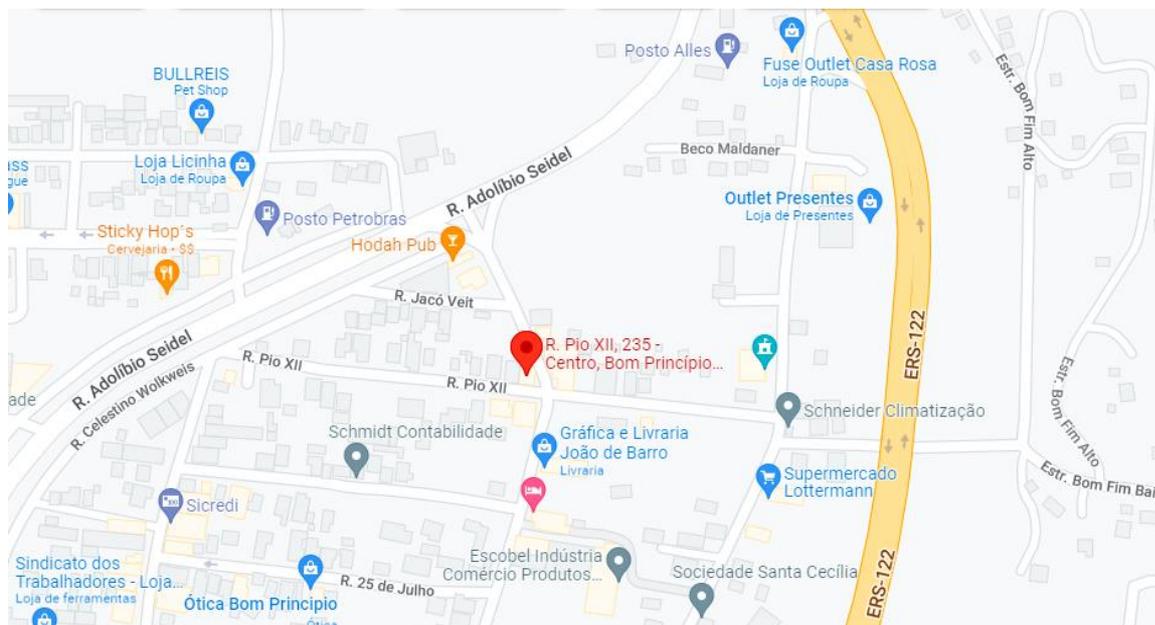
Fonte: elaborada pela autora.

4.3.3 Localização da clínica

A clínica de biomedicina estética funcionará em um imóvel alugado com aproximadamente 70m². Estará localizada na cidade de Bom Princípio, no endereço Rua Pio XII, 235- centro, como pode ser visto na Figura 1.

O local é de fácil acesso aos clientes que utilizam transporte pois possui uma área ampla de estacionamento. Além de estar localizada no centro da cidade e possuir movimentação diária, por ser na frente de um mercado e ao lado de uma escola de ensino médio.

Figura 1: localização da Clínica de Biomedicina Estética.



Fonte: Google Maps (2021).

4.3.4 Estratégias promocionais

Para a divulgação da clínica, as estratégias promocionais adotadas serão a criação de Facebook e Instagram empresarial, onde serão postados diariamente os resultados obtidos nos procedimentos e serão feitos vídeos explicativos sobre os procedimentos que são oferecidos na clínica. Nas redes sociais estará especificado o número do WhatsApp da clínica, para que os clientes possam tirar suas dúvidas e agendar consultas.

Serão contratados profissionais especializados em serviços de social mídia para fazer o gerenciamento das redes sociais, com um investimento do valor de R\$1.300,00 por mês. Nesse trabalho de social mídia estarão inclusos também, uma criação de logotipo, que será uma identidade da clínica, e serão criados cartões de visita com intuito de mais pessoas conhecerem a clínica.

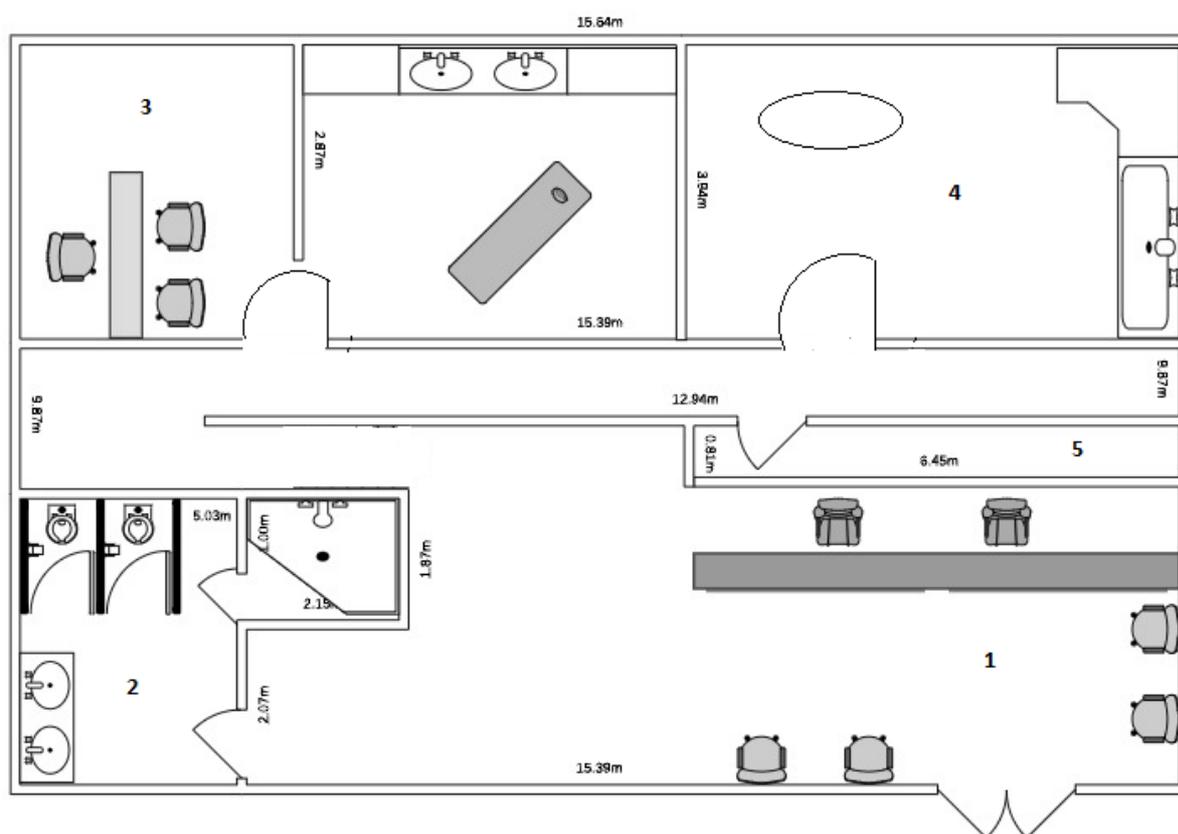
4.4 PLANO OPERACIONAL

O plano operacional estabelece a análise da planta baixa da empresa com distribuição dos setores necessários, a descrição do processo operacional e a necessidade de contratar profissionais para auxiliar na clínica.

4.4.1 Planta baixa da clínica

O imóvel escolhido para a abertura da clínica é alugado, possui um andar e uma ótima localização. A planta pode ser observada na Figura 2. Ela foi planejada visando oferecer bem-estar e um fluxo adequado para que os atendimentos sejam realizados de forma organizada.

Figura 2: Planta baixa da clínica



1- Recepção; 2- Lavabo; 3- Sala de avaliação com sala para atendimentos; 4- Copa; 5- Sala de estoque.

Fonte: elaborado pela autora pelo software online (LUCID, 2022).

A empresa irá contar com uma recepção com lavabo, sala de estoque de produtos e suprimentos, uma sala com copa onde deverão ser realizadas as refeições e o consultório do biomédico esteta, que está dividido em uma sala de avaliação e instruções, e ao lado temos a sala onde serão realizados todos os procedimentos da clínica.

4.4.2 Capacidade produtiva

A clínica de biomedicina estética funcionará de segunda a sexta, na parte da manhã das 08:00 às 11:30 horas e na parte da tarde das 13:30 às 19:30 horas, e aos sábados das 08:00 às 12:00 horas.

Os procedimentos serão realizados pela profissional biomédica esteta, que após um agendamento com o (a) auxiliar administrativo, passará primeiramente por uma avaliação para que sejam entendidos os desejos e principais queixas do cliente. Após realizada a avaliação, o paciente deverá agendar sua consulta para realização do procedimento. Para cada consulta é estipulado um tempo médio, a fim de que a consulta para avaliação seja metade do tempo da consulta para realização do procedimento. A estimativa de atendimentos por dia da clínica é de 8 pacientes, sendo 4 na parte da manhã e 4 na parte da tarde, esse número diz respeito a pacientes que irão realizar algum procedimento. O número de atendimentos pode variar de acordo com o motivo da consulta, se no dia tiverem alguns pacientes agendados somente para avaliação, pode ocorrer mais marcações para procedimentos.

4.4.3 Processos operacionais

No fluxograma abaixo (Figura 3), estão descritas as etapas diárias dos processos administrativos realizados diariamente na clínica, iniciando com a verificação do estoque de materiais. Caso esteja faltando algum material deve-se fazer uma lista e realizar o pedido. Após esse processo serão realizados os pagamentos pendentes e, então, uma vez na semana será realizada uma reunião com os profissionais responsáveis pelas mídias sociais da clínica.

Figura 3: Fluxograma dos processos administrativos da clínica.



Fonte: elaborado pela autora.

Para a avaliação do cliente os processos que deverão ser seguidos estão na Figura 4. Começa-se pelo agendamento da consulta para avaliação, onde irá ser realizada uma anamnese do paciente e então ele irá explicar suas principais queixas, iremos pensar em procedimentos que poderão corrigir suas queixas e então será explicado tudo detalhadamente ao paciente. Após a avaliação, o paciente poderá agendar sua consulta para realizar o procedimento.

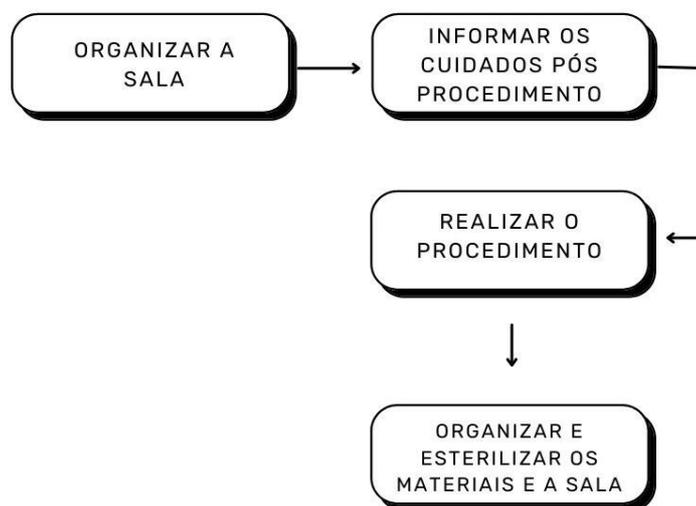
Figura 4: Fluxograma do processo de avaliação do paciente.



Fonte: elaborado pela autora.

Para a realização do procedimento no paciente, podemos ver os passos na Figura 5. Deve-se, primeiramente, organizar a sala com os materiais e produtos necessários. Então, receber o paciente e passar as instruções sobre o pós-procedimento. Após realizar o procedimento, a sala deve ser organizada e esterilizada para receber o próximo paciente.

Figura 5: Fluxograma para realizar o procedimento no paciente.



Fonte: elaborado pela autora.

4.4.4 Necessidade de pessoal

Inicialmente, a clínica de biomedicina estética contará com uma biomédica com pós-graduação em estética, que será o responsável por realizar todos os procedimentos. Terá também um (a) auxiliar administrativo que irá cuidar da recepção dos clientes, atender telefonemas, cuidar da agenda, realizando os agendamentos de horários e irá auxiliar no controle do estoque de produtos. Contará também com um (a) profissional da limpeza para auxiliar na organização e limpeza da clínica.

4.5 PLANO FINANCEIRO

O plano financeiro estabelece uma análise do investimento total, juntamente com os investimentos fixos, capital de giro e investimentos pré-operacionais durante um ano de funcionamento da clínica. Os valores são provenientes de pesquisas, junto a fornecedores e profissionais que atuam no setor.

4.5.1 Investimentos fixos

Os investimentos fixos correspondem a infraestrutura necessária para que a empresa funcione, são itens básicos que devem ser adquiridos para início das atividades. Alguns exemplos são móveis, decoração, estoque e obras. Na Tabela 6, observa-se os custos operacionais estimados para abertura do empreendimento, tendo um valor de R\$44.797,00.

Tabela 6: Estimativa de investimentos fixos.

INVESTIMENTOS FIXOS				
Descrição	Quantidade	Valor unitário (R\$)	Valor total (R\$)	
Armários	1	8.000	8.000	
Poltronas	6	370	2.220	
Mesa para escritório	2	390	780	
Cadeira para escritório	3	400	1.200	
Maca	1	2.007	2.007	
Decoração	1	2.000	2.000	
Ring Light	1	150	150	
Ar condicionado	2	1.270	2.540	
Computador	2	2.500	5.000	
Celular	1	1.300	1.300	
Telefone fixo	1	130	130	
Impressora	1	390	390	
Obras	1	2.800	2.800	
Estoque	1	5.000	5.000	
Outros	1	300	300	
Total			R\$ 44.797,00	

Fonte: elaborado pela autora.

4.5.2 Capital de giro

O capital de giro representa o valor necessário para o investimento, considerando os custos fixos operacionais em um período de um ano. Na Tabela 7 é possível visualizar a estimativa de capital de giro da empresa. O valor estimado foi de R\$152.400,00 por ano.

Tabela 7: Estimativa de capital de giro.

CAPITAL DE GIRO				
Descrição	Quantidade	Valor unitário (R\$)	Valor total (R\$)	
Aluguel (água+luz)	1	3.500	3.500	
Sálario auxiliar administrativo (incluindo encargos)	1	3.000	3.000	
Sálario auxiliar de limpeza	1	3.000	3.000	
Internet e telefone	1	200	200	
Renovação estoque	1	3.000	3.000	
Total	12	R\$ 12.700	R\$ 152.400,00	

Fonte: elaborada pela autora.

4.5.3 Investimentos pré-operacionais

Os investimentos pré-operacionais são investimentos que deverão ser feitos para que a empresa comece a funcionar. Alguns exemplos de investimentos pré-operacionais são marketing, registro da marca, custos jurídicos e contábeis para a abertura da clínica. Na Tabela 8, é possível visualizar a estimativa destes investimentos, totalizando R\$13.230,00.

Tabela 8: Estimativa de investimentos pré-operacionais.

ESTIMATIVA DE INVESTIMENTOS PRÉ- OPERACIONAIS			
Descrição	Quantidade	Valor unitário (R\$)	Valor total (R\$)
Custo CNPJ	1	3.000	3.000
Registro na Anvisa	1	3.000	3.000
Marketing	1	1.300	1.300
Contabilidade	1	400	400
Registro da marca	1	3.530	3.530
Legalização conforme órgão vigente	1	2.000	2.000
Total			R\$ 13.230,00

Fonte: elaborada pela autora.

4.5.4 Investimento total

O investimento total representa o valor total necessário a ser investido, levando em consideração os investimentos fixos, pré-operacionais e capital de giro. O valor total dessa estimativa é de R\$ 165.630,00 no primeiro ano de abertura da clínica, pode ser visualizado na tabela 9.

Tabela 9: Investimento total inicial para a abertura da clínica.

INVESTIMENTO TOTAL INICIAL	
Descrição	Valor total (R\$)
Investimentos Pré-Operacionais	13.230,00
Capital de Giro	152.400,00
INVESTIMENTO TOTAL	R\$ 165.630,00

Fonte: elaborada pela autora.

4.5.5 Estimativa de faturamento

A estimativa de faturamento projeta a quantidade de atendimentos a serem realizados ao longo de um ano da clínica. A projeção se dá devido ao faturamento esperado no mês, levando em consideração a quantidade de atendimentos.

Pela cidade do empreendimento ser considerada pequena, não foram estimados muitos atendimentos por mês, o maior número de atendimentos se teve no mês de dezembro, que é o mês com maior procura por procedimentos estéticos, com 52 atendimentos.

Com o decorrer dos meses é possível notar o aumento de números de atendimentos em todos os procedimentos, exceto no Peeling, que é indicado ser realizado no inverno, então houve uma queda de atendimentos para esse procedimento nos meses próximos ao verão. Para se obter o valor recebido por mês, foi multiplicado o número de atendimentos pelo valor estimado de cada procedimento, como mostrado na tabela abaixo. Obtendo também o valor total de cada procedimento no período de um ano.

Tabela 10: Estimativa de vendas.

Mês	Toxina Botulínica	Fio de sustentação	Estimulador de colágeno	Microagulhamento	Peeling	Total (R\$)
	V Valor (R\$)	V Valor (R\$)	V Valor (R\$)	V Valor (R\$)	V Valor (R\$)	
Janeiro	7 R\$19.908,00	3 R\$437,88	8 R\$8.468,80	6 R\$1.260,60	5 R\$997,55	R\$31.072,83
Fevereiro	7 R\$19.908,00	3 R\$437,88	8 R\$8.468,80	6 R\$1.260,60	6 R\$1197,06	R\$31.072,83
Março	8 R\$22.752,00	4 R\$583,44	9 R\$9.527,40	7 R\$1.470,70	6 R\$1197,06	R\$ 35.530,60
Abril	8 R\$22.752,00	4 R\$583,44	9 R\$9.527,40	7 R\$1.470,70	7 R\$1396,57	R\$ 35.729,11
Mai	8 R\$22.752,00	5 R\$729,30	9 R\$9.527,40	8 R\$1.680,80	7 R\$1396,57	R\$ 36.086,07
Junho	9 R\$25.596,00	6 R\$875,16	10 R\$10.586,00	8 R\$1.680,80	8 R\$1596,08	R\$ 40.334,04
Julho	9 R\$25.596,00	6 R\$875,16	10 R\$10.586,00	8 R\$1.680,80	8 R\$1596,08	R\$ 40.334,04
Agosto	10 R\$28.440,00	7 R\$1.021,02	11 R\$11.644,60	9 R\$1.890,00	9 R\$1795,59	R\$ 44.792,11
Setembro	11 R\$31.284,00	7 R\$1.021,02	12 R\$12.703,20	9 R\$1.890,00	7 R\$1396,57	R\$ 48.293,88
Outubro	11 R\$31.284,00	8 R\$1.166,88	12 R\$12.703,20	10 R\$2.101,00	7 R\$1396,57	R\$ 48.650,65
Novembro	12 R\$34.128,00	8 R\$1.166,88	14 R\$14.820,40	10 R\$2.101,00	6 R\$1197,06	R\$ 53.413,34
Dezembro	15 R\$42.660,00	8 R\$1.166,88	14 R\$14.820,40	10 R\$2.101,00	5 R\$997,55	R\$ 61.745,83
Total	R\$ 327.060,00	R\$ 10.064,94	R\$ 133.383,60	R\$ 20.589,00	R\$ 16.157,76	R\$ 507.254,84

Fonte: elaborada pela autora.

V= Quantidade de vendas

4.6 CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS

A construção de cenários é uma simulação de situações que podem vir a ocorrer com a empresa. Para a construção, serão projetados os cenários pessimistas, com queda nos atendimentos e aumento no custo de produtos, resultando na diminuição do faturamento, e o otimista, com crescimento do faturamento e a diminuição de despesas, e o cenário provável. Tendo em vista esses cenários, serão pensadas ações a fim de prevenir prejuízos a clínica. Os cenários podem ser observados na Tabela 11.

Tabela 11: Projeções de cenários para a empresa.

Descrição	Mês	Cenário provável	Cenário pessimista	Cenário otimista
		Valor R\$	Valor R\$ (-10%)	Valor R\$ (10%)
Faturamento em atendimentos	1	R\$ 31.072,83	R\$ 27.965,54	R\$ 34.180,11
Custo em produtos	1	R\$ 10.524,36	R\$ 11.576,79	R\$ 9.471,92

Fonte: elaborada pela autora.

4.7 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

Os objetivos dessa avaliação são identificar os pontos fortes, sendo forças e oportunidades, e os pontos fracos, sendo as fraquezas e ameaças. Com isso, a clínica terá a oportunidade de corrigir as imperfeições que serão detectadas a partir desta análise. É possível visualizar a matriz F.O.F.A da clínica deste trabalho no Quadro 1.

Quadro 1: Análise da matriz F.O.F.A.

	Fatores internos	Fatores externos
Pontos fortes	Forças <ul style="list-style-type: none"> • Atendimento personalizado ao cliente; • Preço justo e competitivo; • Localização estratégica; • Público em construção. 	Oportunidades <ul style="list-style-type: none"> • Poucos concorrentes na região; • Nicho em constante crescimento; • Aumento da demanda.
Pontos fracos	Fraquezas <ul style="list-style-type: none"> • Falta de experiência anterior no ramo; • Limitações financeiras. 	Ameaças <ul style="list-style-type: none"> • Impostos elevados; • Poucos fornecedores.

Fonte: elaborado pela autora.

4.8 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS

A clínica em questão foi projetada para abertura em uma cidade pequena localizada no interior, onde as pessoas não procuram por procedimentos estéticos de forma tão frequente quanto em cidades grandes. Analisando a estimativa de atendimentos e a estimativa de faturamento, tendo em vista a cidade de abertura da clínica, podemos analisar que os resultados foram positivos com 1 ano de funcionamento.

Para que se obtenha maior faturamento, pode ser projetado no futuro uma filial em alguma cidade com maior população que busque por procedimentos estéticos. Podendo haver parcerias com outros profissionais que realizem os demais procedimentos oferecidos pela área.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A partir da construção do plano de negócios para a abertura de uma clínica de biomedicina estética, foi possível identificar alguns pontos que devem ser discutidos com profissionais da área, como por exemplo, as despesas da empresa com impostos e outros valores fixos obrigatórios, para então poder calcular de forma exata o valor que deverá ser cobrado para cada procedimento.

É importante considerar que o mercado está em constantes mudanças, diante disso trata-se de uma projeção em condensação para possíveis cenários futuros. Desse modo o plano de negócios estará em constante modificações, de modo que seja sempre realinhado com profissionais qualificados todo o plano financeiro e administrativo da clínica.

O documento do Sebrae que mostra os passos para realizar o plano de negócios é uma excelente ferramenta que permite ao estabelecimento uma visão e posição sobre seus objetivos, podendo delimitar riscos futuros e situações adversas que podem vir a ocorrer, mas é necessário que para que se tenha valores e resultados exatos, todos os passos devem ser discutidos com profissionais da área. Dessa forma, o presente trabalho permitiu analisar a viabilidade da ideia de negócio proposta.

REFERÊNCIAS

ABIHPEC. apihpec.org.br. 2021. Disponível em: <https://abihpec.org.br/>. Acesso em: 19 jul. 2021.

ALBUQUERQUE, L. V. *et al.* Lifting facial não cirúrgico com fios de polidioxanona: Revisão de Literatura. **ODONTOLOGIA CLÍNICO CIENTÍFICA**, Recife, v. 20, n. 1, p. 39-45, mar. 2021. Disponível em: https://crope.org.br/site/adm_syscomm/publicacao/foto/165.pdf#page=39. Acesso em: 20 jul. 2021.

AGÊNCIA NACIONAL DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA (ANVISA). **Resolução RDC nº 50, de 21 de fevereiro de 2002**. Disponível em: <http://antigo.anvisa.gov.br/legislacao#/visualizar/26871>. Acesso em: 06 ago. 2021.

AGÊNCIA NACIONAL DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA (ANVISA). **Resolução RDC nº 15, de 15 de março de 2012**. Disponível em: https://bvsms.saude.gov.br/bvs/saudelegis/anvisa/2012/rdc0015_15_03_2012.html. Acesso em: 06 ago. 2021.

AGÊNCIA NACIONAL DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA (ANVISA). **Resolução RDC nº 306, de 7 de dezembro de 2004**. Disponível em: https://bvsms.saude.gov.br/bvs/saudelegis/anvisa/2004/res0306_07_12_2004.html. Acesso em: 06 ago. 2021.

BAGGIO, A. F.; BAGGIO, D. K. Empreendedorismo: Conceitos e definições. **Revista de Empreendedorismo, Inovação e Tecnologia**, Passo Fundo, v. 1, n. 1, p. 25-38, 2015. DOI: <https://doi.org/10.18256/2359-3539/reit-imed.v1n1p25-38>. Disponível em: <http://seer.imed.edu.br/index.php/revistas/article/view/612/522>. Acesso em: 23 jul. 2021.

NUNES, R. Como enquadrar sua clínica de biomedicina estética?. *In: Biomedicina estética*. [S.l.], 4 nov. 2016. Disponível em: https://biomedicinaestetica.com.br/enquadrar-clinica-biomedicina-estetica/#Clinicas_de_Biomedicina_Estetica_e_as_Vigilancias_Municipais. Acesso em: 05 ago. 2021.

PEELING de fenol causa queimadura de terceiro grau em paciente; SBBME lança alerta para profissionais da estética. *In: Biomedicina estética*. [S.l.], 8 jul. 2016. Disponível em: <https://biomedicinaestetica.com.br/peeling-de-fenol-causa->

queimadura-de-terceiro-grau-em-paciente-sbbme-lanca-alerta-para-profissionais-da-estetica/#.YQrtL45KjIU. Acesso em: 04 ago. 2021.

CAMPANA, A. N. N. B.; FERREIRA, L.; TAVARES, M. C. G. C. F. Associations and differences between men and women on the acceptance of cosmetic plastic surgery in Brazil. **Revista Brasileira de Cirurgia Plástica**, São Paulo, v. 27, n. 1, p. 108-114, mar. 2012. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rbcp/a/t99CskvbCK5kmTtGqtwF7rD/?lang=em>. Acesso em: 19 jul. 2021.

CONSELHO FEDERAL DE BIOMEDICINA (CFBM). **Resolução RE nº 197, de 21 de fevereiro de 2011**. Disponível em: <http://cfbm.gov.br/wp-content/uploads/2016/06/Res-2011-197.pdf>. Acesso em: 19 jul. 2021.

CLEMENTE, T. M. **O comportamento do consumidor de cosméticos e de serviços estéticos**. 2018. Dissertação (Pós-graduação em Administração) - Centro Universitário Alves Faria, [S. l.], 2018.

CONSELHO REGIONAL DE BIOMEDICINA 1 (CRBM1). **Resolução nº 347, de 7 de abril de 2022**. Disponível em: <https://crbm1.gov.br/site2019/wp-content/uploads/2022/04/RESOLUCAO-CFBM-No-347-DE-7-DE-ABRIL-DE-2022.pdf>. Acesso em: 17 maio. 2022.

CONSELHO REGIONAL DE BIOMEDICINA- 5ª REGIÃO (CRBM5). Disponível em: <https://crbm5.gov.br/biomedicina-estetica-a-habilitacao-que-cuida-da-saude-e-da-beleza-dos-pacientes/>. Acesso em: 22 jul. 2021.

FERRAZ, S. B.; SERRALTA, F. B. O impacto da cirurgia plástica na auto-estima. Rio de Janeiro, v. 7, ed. 3, p. 557- 569, 2007. Disponível em: <http://www.revispsi.uerj.br/v7n3/artigos/html/v7n3a15.htm>. Acesso em: 22 jul. 2021.

FILGUEIRAS, N. L. **O Crescimento e valorização do mercado de estética no Brasil**. 2018. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado Arquitetura e Urbanismo) - Faculdade de Ciências Gerenciais de Manhuaçu., Manhuaçu, 2018. Disponível em: <http://pensaracademico.facig.edu.br/index.php/repositorioctcc/article/view/1009>. Acesso em: 23 jul. 2021.

HERREROS, F. O. C.; MORAES, A. M. de; VELHO, P. E. N. F. Mesoterapia: uma revisão bibliográfica. **Anais Brasileiros de Dermatologia**, [s. l.], v. 86, ed. 1, p. 96-101, 2011. DOI <https://doi.org/10.1590/S0365-05962011000100013>. Disponível

em: <https://www.scielo.br/j/abd/a/KzLfrySbsDSPYSrnWWz8GZx/?lang=pt>. Acesso em: 22 jul. 2021.

LIMA, A. A.; SOUZA, T. H.; GRIGNOLI, L. C. E. Os benefícios do microagulhamento no tratamento das disfunções estéticas. **Revista Científica da FHO**, Uniararas, v. 3, n. 1, p. 92-99, 2015. Disponível em: http://www.uniararas.br/revistacientifica/_documentos/art.10-031-2015.pdf. Acesso em: 20 jul. 2021.

LIMA, S. O. *et al.* Eficácia das injeções de toxina botulínica no tratamento da hiperidrose primária: uma meta análise. **Revista Eletrônica Acervo Saúde**, [s. l.], v. 12, p. 1-11, 2020. Disponível em: <https://acervomais.com.br/index.php/saude/article/view/5092/3457>. Acesso em: 22 jul. 2021.

MILANI, C. C. **Efeitos da carboxiterapia como tratamento estético**. Revista Extensão. 2020. Tese (Graduação em Biomedicina) - Centro Universitário Cenecista de Bento Gonçalves, Bento Gonçalves, 2020.

PAPAZIAN, M. F. *et al.* Principais aspectos dos preenchedores faciais. **REVISTA FAIPE**, [s. l.], v. 8, n. 1, p. 101-116, 2018. Disponível em: <https://revistafaipe.com.br/index.php/RFAIPE/article/view/106>. Acesso em: 20 jul. 2021.

PUGA, Ana Carolina. O início da carreira como biomédica. Disponível em: <https://nepuga.edu.br/dra-ana-carolina-puga>. Acesso em: 29 jul. 2021.

RODRIGUES, R. G. **Análise de viabilidade econômico-financeira de um empreendimento no mercado de beleza e estética em tempos de pandemia**. 2020. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Engenharia de Produção) - Universidade Federal Fluminense, Petrópolis, 2020.

ROSA, R. C. D. Notabilidade dos cuidados do tratamento por peeling. **Scire Salutis**, [s. l.], v. 10, n. 2, p. 1-8, 2021. DOI: <https://doi.org/10.6008/CBPC2236-9600.2020.002.0001>. Disponível em: <http://www.sustenere.co/index.php/sciresalutis/article/view/CBPC2236-9600.2020.002.0001/2045>. Acesso em: 20 jul. 2021.

SBBME. **sbbme.org.br**. 2021. Disponível em: <https://sbbme.org.br/>. Acesso em: 22 jul. 2021.

SCHUBERT, C. **A construção do conceito estético Ocidental e sua implicação na formação valorativa e no processo educacional.** 2009. Trabalho (Divisão Temática Interfaces Comunicativas) – Sociedade Brasileira de Estudos Interdisciplinares da comunicação - X Congresso da Comunicação na Região Sul, Blumenau, 2009.

SEBRAE. Causa Mortis: O sucesso e o fracasso das empresas nos primeiros cinco anos de vida. Disponível em: CAUSA MORTIS_vf.pdf (sebrae.com.br). Acesso em: 24 set. 2021.

SEBRAE. COMO ELABORAR UM PLANO DE NEGÓCIOS. **SBA Fact Sheet**, [s. l.], p. 158, 2013.

SEBRAE. COMO MONTAR UM CENTRO DE ESTÉTICA. [s.l.], p. 1-42, 2020.

SEVERO, V. F; VIERA, E. K. Intradermoterapia no tratamento de gordura localizada. **Revista Saúde Integrada**, [s. l.], v. 11, n. 21, p. 27-39, 2018. Disponível em: <https://core.ac.uk/download/pdf/229765943.pdf>. Acesso em: 22 jul. 2021.

SILVA, J. S. P. *et al.* Procedimentos minimamente invasivos utilizados pelo biomédico esteta no tratamento do fotoenvelhecimento. **Centro Universitário Autônomo do Brasil**, [s. l.], v. 2, n. 2, 2016. Disponível em: <https://portaldeperiodicos.unibrasil.com.br/index.php/anaisvinci/article/view/1101>. Acesso em: 19 jul. 2021.

SOUSA, D. S. *et al.* Eficácia do uso da Criolipólise e suas associações. **Brazilian Journal of Health Review**, [s. l.], v. 4, n. 4, p. 14923-14939, 2021. DOI: 10.34119/bjhrv4n4-045. Disponível em: <https://www.brazilianjournals.com/index.php/BJHR/article/view/32756/pdf>. Acesso em: 20 jul. 2021.

STREHLAU, V. I.; CLARO, D. P.; NETO, S. A. L. A vaidade impulsiona o consumo de cosméticos e de procedimentos estéticos cirúrgicos nas mulheres? Uma investigação exploratória. **Revista de Administração de São Paulo**, São Paulo, v. 50, n. 1, p. 78-88, 2015. DOI: <https://doi.org/10.5700/rausp1185>. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rausp/a/6JMHxTWyyycNWYPXKcFtRYwv/abstract/?lang=pt>. Acesso em: 19 jul. 2021.

TAVARES, Joana de Pinho *et al.* Facial thread lifting with suture suspension
Please cite this article as: Tavares JP, Oliveira CA, Torres RP, Bahmad Jr. F. Facial thread lifting with suture suspension. Braz J Otorhinolaryngol. **Brazilian Journal of**

Otorhinolaryngology. [S.l.], v. 83, n. 6. 2017. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.bjorl.2017.03.015>. Acesso em: 23 mar. 2022.

TREMÊA, G. T. F. *et al.* Radiofrequência no tratamento de disfunções estéticas abdominais: relato de experiência. **Congresso Internacional em Saúde**, [s. l.], n. 8, 2021. Disponível em: <https://publicacoeseventos.unijui.edu.br/index.php/conintsau/article/view/19156/17889>. Acesso em: 20 jul. 2021.

TRINDADE, A. P. *et al.* Perfil do biomédico esteta e a segurança do paciente em procedimentos estéticos: uma revisão integrativa. **Revista Eletrônica Acervo Saúde**, Belém, v. 12, n. 10, p. 1-9, 2020. DOI: <https://doi.org/10.25248/reas.e4783.2020>. Disponível em: <https://acervomais.com.br/index.php/saude/article/view/4783>. Acesso em: 16 set. 2021.

UNIPAR. Mercado de estética: por que é uma área em plena ascensão? Disponível em: Mercado de estética: por que é uma área em plena ascensão? (unipar.br). Acesso em: 16 set. 2021.

VIGILANCIA SANITÁRIA. **Referência técnica para o funcionamento dos serviços de estética e embelezamento sem responsabilidade médica**. Brasília, dezembro de 2009. Disponível em: https://vigilanciasanitaria.jaboatao.pe.gov.br/frmLinks_normas_tecnicas/05-Refer%C3%A2ncia%20T%C3%A9cnica%20-%20Servi%C3%A7os%20de%20Est%C3%A9tica.pdf. Acesso em: 16 ago. 2021.