

DESAFIOS DE CAPACIDADE PRODUTIVA, PLANEJAMENTO E PRECIFICAÇÃO EM UMA MICROEMPRESA: O CASO DA BETA TERAPIAS INTEGRATIVAS

Elisa Mesquita Sanches - Sebrae

Afrânio Maia Miglioli - Sebrae

Resumo

Este relato técnico aborda os desafios enfrentados pela Beta Terapias Integrativas, sediada em Santo Antônio da Alegria, interior de São Paulo, que participou do Projeto ALI Produtividade do SEBRAE/SP. Inicialmente foram identificados problemas relacionados à dificuldade de precificação com base nos custos, à baixa taxa de venda em relação à alta capacidade produtiva dos chás e ervas e à ausência de um planejamento estruturado das ações. Para solucioná-los, foram implementadas diversas ações, como participação em coletivos de finanças, consultoria especializada, planejamento de marketing, lançamento na planilha de fluxo de caixa e planejamento de entrada em um marketplace. A empresa alcançou melhorias significativas, demonstrando evolução na gestão financeira e no posicionamento de mercado. Após a implementação das medidas, houve um aumento de 38,5% na produtividade por pessoa ocupada. Além disso, os custos variáveis foram reduzidos, evidenciando uma gestão mais eficiente dos recursos. O relato também destaca lições aprendidas durante o processo, como a importância de um controle financeiro adequado e a necessidade de ajustes na precificação dos produtos.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Inovação. Micro e Pequenas Empresas.**Abstract**

This technical report addresses the challenges faced by Beta Terapias Integrativas, based in Santo Antônio da Alegria, in the interior of São Paulo, which participated in the ALI Productivity Project of SEBRAE/SP. Initially, problems were identified related to the difficulty of pricing based on costs, the low sales rate in relation to the high production capacity of teas and herbs and the absence of structured planning of actions. To solve them, several actions were implemented, such as participation in finance collectives, specialized consulting, marketing planning, entry in the cash flow spreadsheet and entry planning in a marketplace. The company achieved significant improvements, demonstrating evolution in financial management and market positioning. After the implementation of the measures, there was an increase of 38.5% in productivity per employed person. In addition, variable costs were reduced, evidencing a more efficient management of resources. The report also highlights lessons learned during the process, such as the importance of proper financial control and the need for adjustments in product pricing.

Keywords: Entrepreneurship. Innovation. Micro and Small Companies.

DESAFIOS DE CAPACIDADE PRODUTIVA, PLANEJAMENTO E PRECIFICAÇÃO EM UMA MICROEMPRESA: o caso da Beta Terapias Integrativas¹

1. INTRODUÇÃO

Nos últimos anos, tem-se observado um avanço significativo nas práticas de medicina alternativa e complementar na área da saúde, o que tem despertado um renovado interesse por abordagens holísticas de tratamento. Segundo destacado por Souza e Luz (2009), essas preferências culturais e terapêuticas indicam mudanças nas concepções de saúde, doença, tratamento e recuperação, refletindo uma evolução nos padrões culturais em andamento. Neste contexto dinâmico brasileiro, onde os recursos financeiros tornam-se cada vez mais escassos diante das crescentes demandas sociais, a competição globalizada e o rápido avanço tecnológico impõem a necessidade premente de uma gestão eficiente. Este desafio não é exclusivo das grandes organizações, mas também afeta as micro e pequenas empresas, que desempenham um papel crucial na economia (OLIVEIRA, 2008). É dentro deste contexto desafiador que Alice estabeleceu a Beta Terapias Integrativas, uma empresa voltada para a oferta de diversas terapias integrativas e produtos naturais.

Alice, com 22 anos de experiência, iniciou sua carreira como enfermeira num hospital, atuando principalmente na área de centro cirúrgico. Posteriormente, ocupou cargos de gestão em áreas como centro cirúrgico, hemodinâmica e central de material e exteriorização em outro hospital de maior porte. Ao longo de sua trajetória profissional na enfermagem, Alice desenvolveu uma expertise na arte do cuidado.

Em 2003, Alice foi convidada para participar de uma pesquisa científica como aplicadora da técnica de auriculoterapia em um grupo de enfermeiras vinculadas à pesquisa na Universidade de São Paulo (USP). Os resultados da pesquisa mostraram um sucesso de 80% na redução dos sintomas dos pacientes. Esse evento marcou o início de sua jornada em terapias integrativas.

Em 2010, Alice realizou sua primeira pós-graduação em acupuntura e um curso técnico de terapeuta holístico, o que a levou a descobrir uma nova forma de cuidar das pessoas de maneira natural. Em 2008, conheceu seu esposo, Antônio, e em 2018, decidiram se mudar para a cidade de Santo Antônio da Alegria em busca de qualidade de vida e uma conexão mais forte com a natureza.

Chegando em Santo Antônio da Alegria, Alice abriu o primeiro consultório de práticas integrativas, ainda no ano de 2018 e logo no ano seguinte adquiriu um sítio destinado à plantação de alimentos e ervas medicinais.

Durante a pandemia, Alice viu sua prática ser cada vez mais procurada e a profissional aumentou consideravelmente o número de pacientes.

Em 2023, Alice fundou a Beta Terapias Integrativas, um espaço dedicado à arte do cuidar, oferecendo uma variedade de terapias integrativas. Utilizando métodos orgânicos de plantio, o sítio produz uma variedade de produtos fitoterápicos.

Este relato técnico aborda um dilema central enfrentado pela Beta Terapias Integrativas, situada no cenário de setembro de 2023 a fevereiro de 2024. A empresa, conhecida pela diversidade de terapias como acupuntura, cromoterapia e massagem terapêutica, ampliou sua presença no mercado com o desenvolvimento de um site dedicado as vendas das ervas e chás. Esta iniciativa visava simplificar o acesso dos pacientes aos seus serviços e produtos. Contudo, a Beta deparou-se com obstáculos significativos, sendo o mais latente no período, a inabilidade de definir preços de maneira correta, tanto no serviço prestado na clínica, quanto na produção

das ervas e chás. Esse problema foi percebido pela dificuldade de posicionar-se no ambiente digital e enfrentar a concorrência em marketplaces.

2. CONTEXTO E REALIDADE INVESTIGADA

O caminho até a fundação da Beta Terapias Integrativas é marcado por uma evolução contínua e pelo desejo de oferecer uma alternativa ao modelo convencional de saúde. Dentro desse contexto, evidências científicas têm mostrado os benefícios do tratamento integrado entre medicina convencional e práticas integrativas e complementares (BRASIL, 2018).

Ao se mudar para Santo Antônio da Alegria com o marido, Alice encontrou o cenário perfeito para materializar sua visão. Em meio à natureza exuberante e com uma comunidade aberta a novas práticas de bem-estar, fundou a Beta Terapias Integrativas. A empresa começou como um pequeno empreendimento, focado na prática de terapias integrativas e após algum tempo na venda de produtos naturais, cultivados organicamente. Com o passar dos anos, a Beta cresceu, ampliando sua gama de serviços e consolidando sua presença no mercado de medicina alternativa.

A demanda crescente por alternativas naturais e tratamentos integrativos, aliada à expertise e à paixão de Alice, impulsionou o negócio. Entretanto, a Beta enfrentou desafios típicos de microempresas em um mercado em evolução: a falta de gestão financeira, dificuldade de direcionar gastos, controlar custos, estabelecer uma precificação adequada e a necessidade de adaptar-se rapidamente às novas tecnologias e à digitalização. A decisão de desenvolver um site dedicado para comercialização dos produtos representou um passo importante nessa direção. Porém, o caminho para a digitalização revelou obstáculos inesperados, como a definição de preços competitivos e o posicionamento no ambiente digital, particularmente em marketplaces dominados por concorrentes de maior porte.

Com o autocuidado ganhando cada vez mais destaque no cotidiano, especialmente após a pandemia de Covid-19, cresce o interesse dos brasileiros por cuidados de saúde na esfera privada. Segundo a Pesquisa IPC Maps, que utiliza dados oficiais, estima-se que o setor da saúde tenha movimentado cerca de R\$ 313,9 bilhões em todo o país até o final de 2021, representando um aumento de 13,8% em relação a 2020 e de 21,8% em comparação com 2019. Nesse contexto, também é relevante a procura por terapias alternativas.

De acordo com a pesquisa "PICCovid - Uso de Práticas Integrativas e Complementares no Contexto da Covid-19", divulgada em julho de 2021, mais da metade (61,7%) da população brasileira recorreu a terapias alternativas durante a crise sanitária. Esses dados foram revelados por pesquisadores do ObservaPICS (Observatório Nacional de Saberes e Práticas Tradicionais, Integrativas e Complementares em Saúde) da Fiocruz, do ICICT (Instituto de Comunicação e Informação Científica e Tecnológica em Saúde) e da FMP/Unifase, no Rio de Janeiro.

Segundo informações do Ministério da Saúde, até meados de 2022, aproximadamente 84% dos municípios brasileiros, o equivalente a 4.665 localidades, incorporaram em algum momento práticas integrativas e complementares, como a acupuntura, nos sistemas de saúde públicos. Além disso, até julho do mesmo ano, mais de 8,2 mil estabelecimentos de saúde registraram a oferta de PICS na atenção primária. Esses números indicam um aumento significativo em comparação ao período anterior, no qual 3.082 cidades disponibilizavam terapias alternativas pelo SUS.

Em relação aos procedimentos realizados, tanto individuais quanto coletivos, em PICS nos últimos anos, observa-se um notável crescimento no país. Os procedimentos individuais aumentaram cerca de 82% em relação a 2021, totalizando 645 mil procedimentos realizados até julho de 2022, comparados aos 532 mil procedimentos realizados no mesmo período do ano

anterior. Por outro lado, os procedimentos coletivos aumentaram de 13,4 mil em 2021 para 15,6 mil até julho de 2022.

Dados mostram que há um crescente número de profissionais capacitados e habilitados e maior valorização dos conhecimentos tradicionais de onde se originam grande parte dessas práticas. No ano de 2017 foram capacitados mais de 30 mil profissionais (BRASIL, 2018). Neste cenário complexo e em constante mudança, a empresa Beta enfrentava o desafio de se adaptar e se reposicionar para garantir sua sustentabilidade e atender às demandas de um mercado em evolução.

Desde o início de sua empreitada no ramo das terapias integrativas e na produção de fitoterápicos em Santo Antônio da Alegria, Alice enfrentou desafios significativos relacionados à gestão financeira e ausência de um planejamento adequado das ações, questões cruciais que precisavam ser abordadas para promover inovações e impulsionar o negócio.

3. DIAGNÓSTICO DO PROBLEMA E/OU DA OPORTUNIDADE

O problema principal identificado no diagnóstico foi a ausência de uma precificação precisa dos produtos, o que dificultava a competição nos marketplaces pretendidos pela empresa. Isso se devia, em parte, ao fato de receber muitos insumos na hora de plantar as ervas, o que tornava desafiador estabelecer os custos com clareza. Nesse sentido, era essencial ajustar as contas para garantir uma precificação mais competitiva e eficaz.

A empresa, além disso, sofria com alta capacidade produtiva, mas baixas vendas, resultando em estoques acumulados e potenciais perdas financeiras. Foi notada também a ausência de planejamento estruturado, gerando desperdício de recursos e complicações na gestão. Especificamente, a empresa enfrentava dificuldades em estabelecer preços precisos devido à falta de um cálculo exato dos custos de produção, principalmente pelo excesso de insumos adquiridos. Isso limitava a competitividade e a presença nos marketplaces desejados, indicando a necessidade de melhorar as práticas contábeis para uma precificação mais acurada e, conseqüentemente, maior rentabilidade.

A ausência de indicadores de desempenho dentro da empresa levava a gestora a tomar decisões baseadas em conjecturas, sem ter acesso a dados reais sobre a situação. Isso significa que a empresa não tinha meios de avaliar sua performance e, conseqüentemente, não conseguia identificar áreas que necessitam de melhorias. Além disso, a organização mantinha sua rotina, porém não possuía padrões ou procedimentos estabelecidos para a execução das atividades diárias, o que pode resultar em atrasos e falhas nos diferentes processos. Outra questão é que a empresa não estabelecia uma forma de reconhecer, premiar ou bonificar os colaboradores quando as metas eram alcançadas.

Ao iniciar a análise do dilema em meados de 2023, a Beta Terapias Integrativas apresentava um quadro financeiro e operacional específico. O faturamento bruto da empresa atingia R\$ 7.265,00, com custos variáveis de R\$ 225,00. A equipe era composta por três colaboradores, resultando em uma produtividade de R\$ 2.346,67 por pessoa ocupada, apontando para um potencial significativo de melhoria. Esses números não apenas refletiam o estado atual das operações da Beta, mas também sublinhavam a importância de revisar estratégias para ampliar a eficácia e, por consequência, melhorar o desempenho financeiro e a produtividade da empresa no mercado competitivo. Essa análise inicial forneceu um panorama sobre a performance da empresa em termos de faturamento e custos, permitindo uma avaliação inicial do seu desempenho operacional.

4. INTERVENÇÕES PROPOSTAS

As iniciativas adotadas para enfrentar essa questão foram diversas e abrangeram tanto aprimoramentos na administração financeira quanto no campo do marketing da empresa.

Durante a etapa de entrevistas, foram criadas perguntas estruturadas em diferentes categorias para orientar a discussão sobre o problema e a implementação do protótipo para desenvolver as ações, incluindo a importância dos dados financeiros na precificação, dificuldades no lançamento de dados financeiros, satisfação com os resultados do teste da planilha e a aderência à rotina de lançamentos financeiros planejada, identificando possíveis obstáculos na manutenção dessa rotina.

A partir dos dados coletados e de um entendimento mais profundo sobre a empresa, elaborou-se também um planejamento de ações visando resolver o dilema.

Sugeriram-se algumas estratégias, incluindo o monitoramento detalhado de todas as operações financeiras, desde a preparação do solo até a colheita, bem como a definição da metodologia para registrar as transações financeiras, considerando se deveriam ser consolidadas sob um único fluxo de caixa ou divididas entre os dois CNPJs da empresa. Adicionalmente, após o reajuste dos custos, recomendou-se a inserção da empresa em um marketplace e a criação de checklists e procedimentos operacionais que descreveram minuciosamente cada passo dos processos principais, designando responsáveis e definindo padrões de qualidade e serviço.

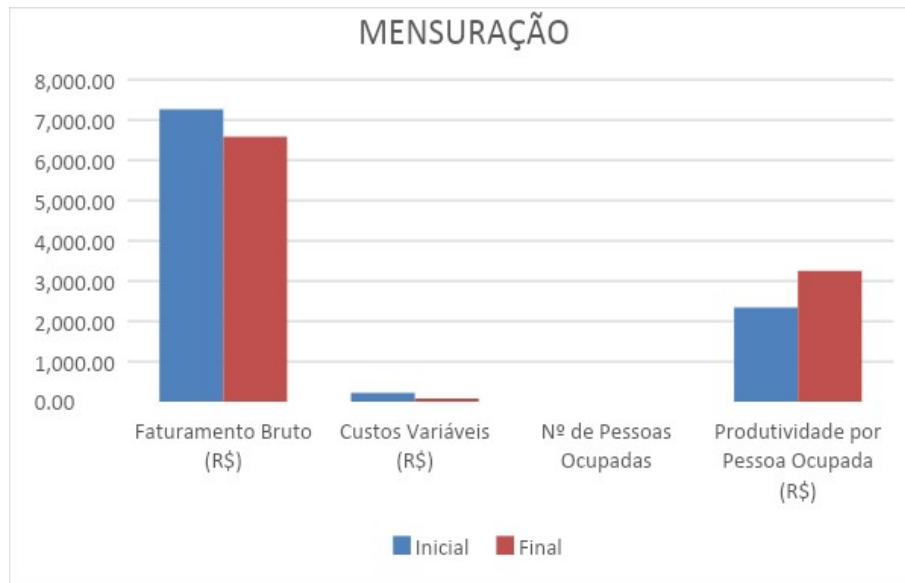
Para resolver o dilema gerencial apresentado, a empreendedora implementou uma série de ações em diversas áreas da empresa. Cada uma dessas ações foi planejada, implementada e avaliada, resultando em uma inovação que resolveu o problema enfrentado. A seguir estão detalhados os processos de implementação, mostrando as ações, como foram construídas e validadas para resolução dos problemas.

Ação I – Participação em Coletivo de Finanças

A empresa optou por participar de um coletivo de finanças para aprimorar seus conhecimentos nessa área. Essa ação visou capacitar a equipe para lidar de forma mais eficaz com os custos e a precificação dos produtos. A participação ocorreu no mês de setembro de 2023 e não implicou custos adicionais para a empresa.

Com o aprimoramento do gerenciamento das finanças, ficou evidente uma trajetória de desenvolvimento e otimização de recursos ao longo do período analisado. Ao comparar o faturamento inicial e final da empresa, é possível observar que a mensuração inicial, realizada em setembro de 2023, o faturamento bruto da empresa era de R\$ 7.265,00. Em contrapartida, os custos variáveis totalizavam R\$ 225,00. Nesse momento, a empresa contava com três pessoas ocupadas, resultando em uma produtividade de R\$ 2.346,67 por pessoa ocupada. Por outro lado, na mensuração final, datada de fevereiro de 2024, o faturamento bruto foi registrado em R\$ 6.585,00. Notavelmente, os custos variáveis foram significativamente reduzidos para R\$ 84,00. Além disso, o número de pessoas ocupadas diminuiu para duas. Como resultado dessas mudanças, a produtividade por pessoa ocupada aumentou 38,5%, passando de R\$ 2.346,67 para R\$ 3.250,50 (Figura 1).

Figura 1: evolução da produtividade.



Fonte: própria autora.

Esses dados refletem uma evolução positiva na gestão financeira e operacional da empresa ao longo do período analisado. Apesar da redução no faturamento bruto, a diminuição dos custos variáveis e a otimização do número de funcionários resultaram em uma produtividade significativamente maior por pessoa ocupada. Essa melhoria na eficiência operacional sugere uma utilização mais eficaz dos recursos disponíveis e uma maior rentabilidade para a empresa.

Ação II – Consultoria de Finanças para Afinar a Precificação

Além da participação no coletivo de finanças, a empresa buscou uma consultoria especializada para ajustar a precificação dos produtos. Essa ação foi subsidiada pelo Sebrae e ocorreu em outubro de 2023, também sob a responsabilidade de Alice.

Uma das estratégias na consultoria foi a separação das contas dos dois CNPJs, o que possibilitou uma melhor organização e controle financeiro, permitindo à empresa otimizar suas operações e tomar decisões mais informadas. O aprimoramento na precificação e no controle das contas também foi fundamental para aumentar a competitividade da empresa e garantir uma margem de lucro adequada em seus produtos e serviços.

Ação III – Planejamento das Ações de Marketing

Concomitantemente ao ajuste na precificação, a empresa desenvolveu um planejamento estratégico para suas ações de marketing. Isso visava impulsionar o faturamento e posicionar melhor os produtos no mercado digital. Essa ação foi conduzida pela própria empresa, sem custos adicionais, em outubro de 2023.

As parcerias estabelecidas com outras terapeutas e a expansão do portfólio com novos produtos, como o tratamento com canabinóides, demonstram uma estratégia de diversificação bem-sucedida. A participação em webinars e outras atividades de marketing digital também fortaleceu a presença da empresa no mercado, aumentando sua visibilidade e alcance junto aos clientes.

Ação IV – Lançamento na Planilha de Fluxo de Caixa

Para melhorar o controle financeiro, a empresa iniciou o lançamento de dados na planilha oferecida pelo Projeto ALI Produtividade. Esse processo foi implementado diariamente a partir de setembro de 2023 e foi conduzido pela equipe interna, sem custos adicionais.

Alice, responsável pela ação, liderou essa iniciativa. As etapas incluíram a definição dos dias específicos para os lançamentos, a fim de estabelecer uma rotina consistente e evitar conflitos com compromissos de clientes. Além disso, foi necessário alinhar todo procedimento com os demais integrantes da equipe, para garantir que os boletos e outras obrigações estivessem separados de forma adequada, facilitando os lançamentos na planilha. Os materiais necessários para essa etapa incluíram computador, extratos bancários e boletos. O prazo estabelecido para a conclusão dessa fase foi até o dia 30 de outubro.

Ação V – Planejamento da Entrada em um Marketplace

Para diversificar os canais de venda e aumentar o faturamento, a empresa planejou sua entrada em um marketplace. Esse planejamento ocorreu em agosto de 2023 e envolveu a equipe interna, sem custos adicionais, sendo concluído em novembro de 2023.

A execução dessas soluções foi acompanhada de perto, utilizando ferramentas e instrumentos fornecidos pelo Sebrae, como a planilha oferecida pelo Projeto ALI Produtividade. As ações foram implementadas conforme o plano de ação estabelecido, com o apoio das capacitações e consultorias oferecidas pelo Sebrae.

Com esse planejamento, houve um progresso em direção à conclusão de parcerias com empresas na Irlanda e na Austrália, o que representa uma grande oportunidade para a expansão internacional da empresa, abrindo novos mercados e ampliando ainda mais seu potencial de crescimento e sucesso futuro.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS E CONTRIBUIÇÕES

A validação do protótipo desenvolvido foi realizada com sucesso, tanto internamente pela empresa quanto em colaboração com consultores do Sebrae. A solução implantada permitiu à empresa uma visão mais clara de seus custos e faturamento, facilitando a precificação dos produtos e abrindo novas oportunidades de mercado.

Diante dos desafios enfrentados pela empresa Beta Terapias Integrativas, foi necessária uma abordagem estratégica e inovadora para resolver os problemas identificados. A falta de precificação com base nos custos, aliada à alta capacidade produtiva e à ausência de um planejamento estruturado, demandou a implementação de medidas eficazes para impulsionar a competitividade e a rentabilidade do negócio.

Ao priorizar a questão da precificação, a empresa demonstrou um compromisso em melhorar sua gestão financeira e alcançar uma precificação mais precisa de seus produtos. A partir disso, foram implementadas uma série de ações estratégicas, envolvendo capacitação da equipe, consultoria especializada, planejamento de marketing e controle financeiro.

Essas ações resultaram em impactos significativos e positivos para a empresa. Primeiramente, houve uma melhoria na lucratividade e na competitividade dos produtos, proporcionando uma precificação mais assertiva e alinhada aos custos de produção. Além disso, a entrada em novos canais de venda, como marketplaces, contribuiu para ampliar o alcance dos produtos e aumentar o faturamento da empresa.

Outro aspecto importante foi a otimização dos recursos e a redução dos custos variáveis, evidenciando uma gestão mais eficiente e sustentável. Essas medidas não apenas melhoraram

a rentabilidade do negócio, mas também fortaleceram sua presença no mercado e abriram novas oportunidades de crescimento.

Durante o processo de enfrentamento dos desafios, a empresa pôde extrair valiosas lições que orientarão suas ações futuras. Dentre as principais lições aprendidas, destacam-se:

- A importância de uma gestão financeira eficiente: A compreensão detalhada dos custos de produção e a aplicação de estratégias de precificação adequadas são fundamentais para garantir a lucratividade e a competitividade no mercado.
- A necessidade de capacitação contínua: Investir no desenvolvimento da equipe por meio de treinamentos e consultorias especializadas é essencial para aprimorar as habilidades e garantir a eficácia das ações implementadas.
- A importância da inovação e adaptação: O mercado está em constante evolução, e as empresas precisam estar preparadas para se adaptar às mudanças e buscar constantemente novas oportunidades de crescimento.

Apesar dos avanços alcançados, a empresa ainda enfrenta alguns desafios que devem ser superados para garantir sua sustentabilidade e crescimento no longo prazo. Dentre os principais desafios futuros, destacam-se:

- Manter a competitividade no mercado: Com a entrada de novos concorrentes e as mudanças nas preferências dos consumidores, a empresa precisa continuar inovando e oferecendo produtos e serviços de alta qualidade para se destacar no mercado.
- Expandir a presença digital: O comércio eletrônico tem se mostrado cada vez mais relevante, e a empresa precisa investir na sua presença online e na utilização de estratégias de marketing digital para ampliar seu alcance e atrair novos clientes.
- Gerenciar o crescimento de forma sustentável: Com o aumento do faturamento e a expansão das operações, a empresa enfrentará desafios relacionados à gestão de recursos humanos, logística e infraestrutura. É fundamental planejar cuidadosamente esse crescimento para garantir que ele seja sustentável e não comprometa a qualidade dos produtos e serviços oferecidos.

REFERÊNCIAS

BATISTELLA, C. Abordagens contemporâneas do conceito de saúde. In: FONSECA, F.; CORBO, A. D. (org.). O território e o processo saúde-doença. Rio de Janeiro: Fiocruz, 2007.p.51-86.

BRASIL, Ministério da Saúde. Glossário temático: práticas integrativas e complementares em saúde. Ministério da Saúde, Secretaria-Executiva, Secretaria de Atenção à Saúde. Brasília: Ministério da Saúde, 2018.

IPC Maps. Manual de Utilização - IPC Maps 2022. [documento eletrônico]. Disponível em: https://aerp.org.br/wp-content/uploads/2023/07/Manual_IPCMaps_2022.pdf. Acesso em: [fev. 2024]

LANGDON, E. J. Os diálogos da antropologia com a saúde: contribuições para as políticas públicas. *Ciência & Saúde Coletiva*, Rio de Janeiro, v. 19, n.4, p.1019- 1029, jun./abr. 2014. DOI: <https://doi.org/10.1590/1413-81232014194.22302013>. Disponível em: [www.http/.redalyc.org/articulo.oa?id=63030543003](http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=63030543003). Acesso em: [março. 2024].

OLIVEIRA, A. C. Trigueiro, A. P., Negromonte, P., & Moreira, R. A. (2008). Estudo de caso aplicado ao Sebrae: sistema de medição para as unidades de administração e finanças. *Revista*

De Administração Pública, 42(2), 425–438. <https://doi.org/10.1590/S0034-76122008000200011>

Patricia de Moraes Mello Boccolini et al. USO DE PRÁTICAS INTEGRATIVAS E COMPLEMENTARES NA PANDEMIA DO COVID-19: ESTUDO PICCOVID. In: ANAIS DO 11 ° CONGRESSO BRASILEIRO DE EPIDEMIOLOGIA, 2021, Fortaleza. Anais eletrônicos... Campinas, Galoá, 2021. Disponível em: <<https://proceedings.science/epi-2021/trabalhos/uso-de-praticas-integrativas-e-complementares-na-pandemia-do-covid-19-estudo-pic?lang=pt-br>> Acesso em: [mar. 2024].

Revista Galileu. Cresce busca por meditação e fitoterapia na pandemia, diz estudo da Fiocruz. Disponível em: <https://revistagalileu.globo.com/Ciencia/Saude/noticia/2021/07/cresce-busca-por-meditacao-e-fitoterapia-na-pandemia-diz-estudo-da-fiocruz.html>. Acesso em: [jan. de 2024].

SCLIAR, M. História do Conceito de Saúde. Physis: Revista de Saúde Coletiva, Rio de Janeiro, v.17, n.1, p. 29-41, 2007. DOI: <https://doi.org/10.1590/S0103-73312007000100003>. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/physis/v17n1/v17n1a03.pdf>. Acesso em: [fev. 2024]

SOUZA, E. F. A.; LUZ, M. T. Bases socioculturais das práticas terapêuticas alternativas. História, Ciências e Saúde, Rio de Janeiro, v. 16, n. 2, p. 393-405. 2009. DOI: <https://doi.org/10.1590/S0104-59702009000200007>. Disponível em: <http://redalyc.org/articulo.oa?id=386138044007>. Acesso em: [mar. 2024].

¹ O nome da empresa e da empreendedora foram alterados para preservar sua identidade.