



MARKETING E O CÓDIGO DE ÉTICA DO NUTRICIONISTA

CÓDIGO DO CFN ATUALIZADO EM 2018



03

Introdução



05

Papel do nutricionista na sociedade



09

Como promover serviços dentro do código de ética?



17

Conclusão

SUMÁRIO

19

Referências

■ INTRODUÇÃO



No atual momento político e econômico do Brasil, é natural que as oportunidades rareiem. Isso, claro, afeta os mais diversos tipos de profissionais. O nutricionista, feliz ou infelizmente, não escapa dessa realidade. Ainda mais considerando que, ao menos para boa parte da nossa população, a alimentação saudável não é prioritária em momentos de crise econômica.

Nesse contexto, a criatividade precisa ser parceira do profissional. Isso vale tanto para a geração de novas receitas (como no caso da venda de produtos), criação de conteúdo (como palestras, seminários e cursos) e, claro, maneiras de aumentar a visibilidade por mecanismos de marketing, publicidade e divulgação.

O calendário anual também acaba por ajudar de alguma forma, com diversos eventos e datas comemorativas. É o caso, por exemplo, da Black Friday, uma data em que se comemoram preços baixos e promoções, estimulando consumidores. Esse é um momento que você, como profissional da área, pode tentar ampliar seus resultados.

No entanto, na ânsia de gerar resultados, muitos nutricionistas acabam se esquecendo das importantes regras existentes no **Código de Ética do Nutricionista** — documento que, aliás, sofreu uma importante reformulação em 2018.

É sobre tudo isso, inclusive sobre as questões éticas, que vamos falar neste e-book.



■ **PAPEL DO NUTRICIONISTA NA SOCIEDADE**

O primeiro ponto que você precisa ter em mente é o seu papel como nutricionista dentro da sociedade contemporânea. Não se preocupe: não queremos ditar regras ou voltar para aquelas aulas chatas da sua faculdade, mas ter esses conceitos claros é fundamental para que suas ações não sejam ofensivas à moral da profissão.

O artigo 6º do Código de Ética e de Conduta do Nutricionista dá a dimensão dos princípios do profissional de nutrição, assim como você.

Vamos dar uma olhada no que ele diz. Lembrando que, caso tenha interesse em visitar o documento completo, acesse o link abaixo:



De olho no Código de Ética: 6º Artigo

6º Artigo

A atenção nutricional prestada pelo nutricionista deve ir além do significado biológico da alimentação e considerar suas dimensões ambiental, cultural, econômica, política, psicoafetiva, social e simbólica.

Ora, o que temos, pensando na sua atuação profissional, é que a atividade está longe de ser apenas uma fonte de renda.

O nutricionista está dentro de um ambiente muito mais amplo dentro da sociedade, o que engloba também uma grande responsabilidade sobre a sua atuação.

Os efeitos de uma consulta ou sugestão alimentar pode gerar amplas consequências sobre a vida de um paciente. E, claro, o ideal é que esses reflexos sejam sempre positivos.

Para isso, precisamos respeitar os diversos artigos do nosso Código de Ética, garantindo um atendimento assertivo e coerente com aquilo que acreditamos ao escolher esse caminho profissional.



E POR QUE ISSO É TÃO IMPORTANTE?

Se para você tudo isso parece óbvio, a notícia é ótima. Isso quer dizer que já tem os conceitos muito bem definidos sobre ética profissional e, portanto, esse comportamento já está enraizado. Não há sequer com o que se preocupar, além de seguir fazendo o que você já faz normalmente.

Por outro lado, se tudo isso parece chato ou monótono, vale lembrar outro artigo do nosso Código de Ética.

Veja o que o 23º artigo diz sobre algumas práticas.



De olho no Código de Ética: 23º Artigo

23º Artigo

É vedado ao nutricionista praticar atos danosos a indivíduos ou coletividades sob sua responsabilidade profissional que possam ser caracterizados como imperícia, imprudência ou negligência.

Muitas vezes, alguns profissionais acabam se esquecendo da responsabilidade que possuem sobre ações e comportamentos.

Não há nada de errado em querer ganhar dinheiro com a sua atuação profissional. O problema é fazê-lo como único objetivo, sem se importar verdadeiramente com o paciente que procura por alguma ajuda.

Imagine querer vender um produto (ainda que em formato de indicação) a alguém que não precisa dele. Neste caso, você estaria infringindo diretamente esse último artigo e, além disso, violaria o primeiro artigo que vimos anteriormente.



Você pode perfeitamente vender produtos e serviços sem quebrar o Código de Ética. É o que veremos a partir de agora.



■ **COMO PROMOVER SERVIÇOS DENTRO DO CÓDIGO DE ÉTICA?**

Embora possa parecer um ramo de atuação limitado, o nutricionista tem diversas formas de atuar profissionalmente. E, na maior parte das vezes, essas ações podem e devem estar sempre dentro do Código de Ética. Não há necessidade de quebrar qualquer regra para obter sucesso pessoal e profissional.

Como dissemos no começo deste e-book, o material sofreu reformulação em 2018. Vamos, portanto, ver o que mudou e, claro, como você pode promover seus serviços dentro das regras propostas. Lembrando que para acessar o documento na íntegra você pode encontra-lo no site do Conselho Federal de Nutricionistas.

O ATENDIMENTO AO PACIENTE

Um dos pilares de qualquer nutricionista é o atendimento ao seu paciente. É assim que boa parte dos profissionais opta por trabalhar dentro da sua carreira. Se você já viu versões anteriores do Código de Ética, deve se lembrar de que só eram permitidos atendimentos presenciais.

Essa é, aliás, uma mudança fundamental do manual: alguns tipos de atendimentos agora também podem ser feitos de maneira não presencial. Não acredita nisso? Então confira pessoalmente o que diz o artigo 36º do Código de Ética:



De olho no Código de Ética: 36º Artigo

36º Artigo

É dever do nutricionista realizar em consulta presencial a avaliação e o diagnóstico nutricional de indivíduos sob sua responsabilidade profissional.

Parágrafo único *Orientação nutricional e acompanhamento podem ser realizados de forma não presencial.*

Repare que a avaliação e o diagnóstico precisam se manter presenciais (por motivos óbvios), mas o acompanhamento pode ser não presencial. O que isso significa? Que após esse diagnóstico, você pode oferecer serviços à distância para acompanhamento sem burlar o Código de Ética.

Um exemplo disso: você pode vender um pacote que tenha uma consulta nutricional e outros dois horários de **acompanhamento via Skype** (que é um aplicativo para conferências e ligações online).

Assim, você consegue aumentar o serviço oferecido sem ofender qualquer aspecto moral da profissão. Além disso, o próprio paciente se sente mais acompanhado e, conseqüentemente, pode ver ainda mais valor no seu pacote.



Percebe como essa atualização pode ser positiva para o nutricionista?

DIVULGAÇÃO USANDO DAS REDES SOCIAIS

Nos tempos atuais é praticamente impossível apresentar bom desempenho sem utilizar das mídias sociais na sua divulgação e no seu marketing.

A forma de usá-las difere muito, mas são ferramentas indiscutivelmente poderosas na atração de pacientes e, conseqüentemente, geração de receita ao seu negócio.



Nestas plataformas, uma boa abordagem está em divulgar conteúdo útil às pessoas mesmo que elas não sejam pacientes. Temas como dicas de alimentação saudável, curiosidade e estudos científicos podem chamar atenção para o cuidado pessoal.



Posteriormente, essas informações podem atrair o visitante da sua página (ou perfil) para uma consulta presencial.

E, repare a seguir, esse tipo de divulgação não fere qualquer princípio do 55º Artigo do Código de Ética do Nutricionista. O artigo, aliás, cita essa forma de atuação até como dever do profissional.



De olho no Código de Ética: 55º Artigo

55º Artigo

É dever do nutricionista, ao compartilhar informações sobre alimentação e nutrição nos diversos meios de comunicação e informação, ter como objetivo principal a promoção da saúde e a educação alimentar e nutricional, de forma crítica e contextualizada e com respaldo técnico-científico.

Parágrafo único *Ao divulgar orientações e procedimentos específicos para determinados indivíduos ou coletividades, o nutricionista deve informar que os resultados podem não ocorrer da mesma forma para todos.*

Ou seja, além de conseguir divulgar o seu trabalho e conceder mais informações às pessoas, você ainda estará contemplando a sua função social como nutricionista (que vimos nos capítulos anteriores).

Atente-se ainda para o parágrafo único desse artigo. Quando divulgar alguma informação, sempre deixe claro que os resultados variam de pessoa para pessoa. Assim, evita-se a ilusão de resultados milagrosos que, afinal, rompem com a ética do nutricionista.



Saiba como usar o Instagram para o seu negócio e atrair pacientes neste [link](#).

Em relação a isso, aliás, veja o complemento feito por outro artigo.



De olho no Código de Ética: 58º Artigo

58º Artigo

É vedado ao nutricionista, mesmo com autorização concedida por escrito, divulgar imagem corporal de si ou de terceiros, atribuindo resultados a produtos, equipamentos, técnicas, protocolos, pois podem não apresentar o mesmo resultado para todos e oferecer risco à saúde.

§1º *A divulgação em eventos científicos ou em publicações técnico-científicas é permitida, desde que autorizada previamente pelos indivíduos ou coletividades.*

§2º *No caso de divulgação de pesquisa científica o disposto no artigo 58 não se aplica.*

Portanto, não há porque quebrar regras claras. Saiba usar suas redes sociais de maneira otimizada, sem colocar em risco a sua própria reputação como nutricionista.

Nada pode ser pior do que criar uma ilusão em um paciente e não correspondê-la, não é mesmo? Você tem diversos mecanismos de divulgação sem ofender esses princípios.

RECOMENDAÇÃO DE PRODUTOS

Dentro do contexto da alimentação, alguns produtos podem ser recomendados aos pacientes. A suplementação é extremamente normal, ainda mais nos dias de hoje em que a correria toma conta das rotinas.

Os próprios pacientes, por vezes, marcam uma consulta pensando em adicionar produtos de suplementação no seu plano alimentar (mesmo quando isso não é realmente necessário).

No entanto, aqui você deve seguir com os cuidados de sempre sobre conduta e ética. Jamais recomende um produto que você tenha algum benefício em influenciar a venda (seja ele financeiro ou não) se esse produto não for efetivamente contribuir com a evolução clínica do paciente. Ademais, novamente tenha o zelo para não gerar falsas expectativas de soluções milagrosas.

Sobre isso, novamente temos um artigo importante do Código de Ética do Nutricionista.



De olho no Código de Ética: 59º Artigo

59º Artigo

É direito do nutricionista fazer uso de embalagens para fins de atividades de orientação, educação alimentar e nutricional e em atividades de formação profissional, desde que utilize mais de uma marca, empresa ou indústria do mesmo tipo de alimento, produto alimentício, suplemento nutricional e fitoterápico e que não configure conflito de interesses.



Repare que não é proibido mencionar produtos ou recomendar marcas, desde que você respeite os demais aspectos do Código de Ética. Sobre esse ponto específico, vale você dar uma lida nos demais artigos para entender se o que você usa atualmente é ou não permitido.

Por fim, não podemos ignorar um outro artigo muito importante sobre essa questão de produtos e marcas.

Sendo você um profissional autônomo, evite ao máximo conflitos de interesse entre os seus gostos pessoais e as necessidades do seu paciente. Essa é uma regra que não se aplica para nutricionistas contratados e trabalhando para uma empresa específica.

Se tiver qualquer dúvida sobre esse ponto, não deixe de avaliar o 64º artigo que destacamos abaixo.



De olho no Código de Ética: 64º Artigo

64º Artigo

É vedado ao nutricionista receber patrocínio ou vantagens financeiras de empresas ou indústrias ligadas à área de alimentação e nutrição quando configurar conflito de interesses.

Parágrafo único *Excetua-se o caso de o nutricionista ser contratado pela empresa ou indústria que concedeu tal patrocínio ou vantagem financeira.*

A woman with long dark hair, wearing a white sleeveless dress, is seated at a desk in a creative office. She is looking down at a document in her hands while her other hand rests on a computer keyboard. The desk is cluttered with papers, a white mug filled with colorful pens, and a pair of glasses. In the background, there is a large computer monitor, a whiteboard with faint sketches, and a wooden easel. A semi-transparent maroon banner is overlaid across the middle of the image, containing the text '■ CONCLUSÃO' in white.

■ CONCLUSÃO

O objetivo deste e-book foi, desde o começo, abordar as questões éticas e morais dentro da atuação profissional de um nutricionista. Esse é um aspecto mais do que fundamental para o sucesso profissional.

Dentro do universo e da natureza humana, de certa forma é natural que se tente tirar proveito em situações de maior risco, como vivemos atualmente.

No entanto, essa é uma atitude extremamente prejudicial em diversas óticas. A tendência é de que, passado algum tempo, os maus profissionais fiquem para trás, ainda que isso pareça interessante no curto prazo.

Você também viu que é plenamente possível realizar todas as atividades e vender os seus produtos sem quebrar ou romper qualquer artigo do Código de Ética do Nutricionista. A internet, nesse contexto, surge como grande aliada, ampliando consideravelmente as oportunidades para qualquer profissional.

Esperamos que, de alguma forma, esse conteúdo tenha clareado suas ideias sobre as novidades do nosso documento ético. Mais importante do que entender os artigos é praticá-los e colocá-los em prática dentro da sua rotina profissional.

Ser ético, sem sombra de dúvidas, é a maior das virtudes de qualquer carreira.

A smiling woman in a white lab coat is sitting at a desk with a laptop. The background is a bright office with a white wall. On the wall, there are two framed charts: one with a circular diagram of colorful icons and another with a pie chart. On the desk, there is a potted plant, a bowl of lemons, and a glass of water. A dark red banner is overlaid on the image, containing the text 'SUGESTÕES PARA VOCÊ' in white, preceded by a small white square icon.

■ SUGESTÕES PARA VOCÊ

Acesse outros conteúdos que podem lhe interessar clicando nas imagens abaixo:



ÔMEGA 3 | QUAL A
RELAÇÃO DO PREÇO
COM A QUALIDADE?



4 DIFERENCIAIS DE
UM BOM ÔMEGA 3



5 DIFERENCIAIS DO
COLLAGEN VHITA -
VERISOL



PODE TOMAR COLÁGENO
ANTES DE DORMIR?
QUAL O MELHOR
HORÁRIO?



COMO ESCOLHER O
MELHOR COLÁGENO?



Nossa missão é promover a longevidade ao redor do Mundo. Temos um DNA forte e, diferente do que muitos pensam, não somos uma empresa de suplementos. SOMOS MUITO MAIS!

Na Vhita, acreditamos no poder da longevidade através da tecnologia e inovação. Queremos empoderar as pessoas com conhecimento relevante com o objetivo de que TODOS consigam ter consciência das melhores escolhas para sua saúde e longevidade.

A partir daí, estamos tranquilos, elas poderão contar com o melhor suporte, serviço e qualidade da linha Vhita.

Thiago Pires e Luis Barbosa (sócios fundadores da Vhita).