

**ETEC PHILADELPHO GOUVÊA NETTO  
C.D. E.M. MADALENA DE ALMEIDA CAIS  
Técnico em Administração**

**Adriana Silva Saldanha Leal de Souza  
Ana Carolina Sabino Córdova  
Andréia Cristina Córdova  
Cleide Rodrigues de Azevedo  
Nilma de Oliveira Fernandes**

**NAACC UM NOVO MÉTODO REJUVENESCEDOR NATURAL**

**Nova Granada  
2023**

**Adriana Silva Saldanha Leal de Souza**  
**Ana Carolina Sabino Córdova**  
**Andréia Cristina Córdova**  
**Cleide Rodrigues de Azevedo**  
**Nilma de Oliveira Fernandes**

## **NAACC UM NOVO MÉTODO REJUVENESCEDOR NATURAL**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso Técnico em Administração da Etec Philadelpho Gouvêa Netto – Classe Descentralizada E. M. Madalena de Almeida Cais, como requisito parcial para obtenção do título de Técnico em Administração.

Orientador: Prof. Elton Roberto da Silva

**Nova Granada**  
**2023**

## RESUMO

Este trabalho busca mostrar o desenvolvimento de um produto revolucionário que visa a saúde e a beleza da pele, proporcionando hidratação, prevenindo o ressecamento, e evitando os sinais de envelhecimento. O Creme Naacc é um produto natural e tem a casca de juazeiro como o principal componente, além de ser um produto acessível economicamente.

**Palavras-chave:** pele; beleza; natural.

## **ABSTRACT**

This work seeks to show the development of a revolutionary product that aims at the health and beauty of the skin, providing hydration, preventing dryness, and avoiding the signs of aging. The Naacc Cream is a natural product and has jujube as the main component, in addition to being an economically accessible product.

**Keywords:** skin; beauty; natural.

## LISTAS DE TABELAS

<b>Tabela 1</b> – Empresas Concorrentes .....	12
<b>Tabela 2</b> – Cargo/Função e Qualificações Necessárias .....	17
<b>Tabela 3</b> - Estimativa dos Investimentos Fixos .....	18
<b>Tabela 4</b> - Estimativa do Estoque Inicial.....	18
<b>Tabela 5</b> - Caixa mínimo-Contas a receber- Cálculo do prazo médio de vendas.....	19
<b>Tabela 6</b> - Fornecedores- Cálculo do prazo médio de compras.....	19
<b>Tabela 7</b> - Estoques- Cálculo da necessidade média de estoques.....	19
<b>Tabela 8</b> - Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias.....	20
<b>Tabela 9</b> - Caixa Mínimo.....	20
<b>Tabela 10</b> - Caixa mínimo (resumo).....	21
<b>Tabela 11</b> - Investimentos Pré-Operacionais.....	21
<b>Tabela 12</b> - Investimento Total.....	22
<b>Tabela 13</b> - Fonte de Recursos.....	22
<b>Tabela 14</b> - Estimativa do Faturamento Mensal.....	22
<b>Tabela 15</b> - Estimativa dos Custos de Comercialização.....	23
<b>Tabela 16</b> - Apuração dos Custos Com Mercadoria Vendida.....	23
<b>Tabela 17</b> - Estimativa dos Custos com a Mão de Obra.....	24
<b>Tabela 18</b> - Estimativa dos Custos Fixos Operacionais Mensais.....	24
<b>Tabela 19</b> - Demonstrativo de Resultados.....	25
<b>Tabela 20</b> – Construção de Cenários.....	26
<b>Tabela 21</b> - Análise da Matriz F.O.F.A.....	27

## LISTAS DE SIGLAS E ABREVIATURAS

<b>ABIHPEC</b>	Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos
<b>CEP</b>	Código de Endereçamento Postal
<b>CNPJ</b>	Cadastro Nacional Pessoa Jurídica
<b>DARE</b>	Documento de Arrecadação de Receitas Estaduais
<b>DARF</b>	Documento de Arrecadação de Receitas Federais
<b>FGTS</b>	Fundo de Garantia do Tempo de Serviço
<b>G</b>	Gramas
<b>LTDA</b>	Limitada
<b>R\$</b>	Real
<b>SLU</b>	Sociedade Limitada Unipessoal
<b>SP</b>	São Paulo
<b>TEL</b>	Telefone
<b>%</b>	Porcentagem

# SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO .....</b>	<b>8</b>
<b>2 SUMÁRIO EXECUTIVO .....</b>	<b>9</b>
2.1 Resumo das Principais Pontos do Plano do Negócio .....	9
2.2 Dados dos Empreendedores, Experiência Profissional e Atribuições .....	9
2.3 Dados do Empreendimento .....	9
2.4 Missão da Empresa .....	10
2.5 Setores de Atividade .....	10
2.6 Forma Jurídica .....	10
2.7 Enquadramento Tributário .....	10
2.8 Capital Social .....	10
2.9 Fonte de Recursos.....	10
<b>3 ANÁLISE DE MERCADO .....</b>	<b>11</b>
3.1 Estudo dos Clientes .....	11
3.2 Estudo dos Concorrentes.....	12
3.3 Estudo dos Fornecedores .....	13
<b>4 PLANO DE MARKETING .....</b>	<b>14</b>
4.1 Descrição dos Principais Produtos e Serviços .....	14
4.2 Preço.....	14
4.3 Estratégias Promocionais .....	14
4.4 Estrutura de Comercialização .....	15
4.5 Localização do Negócio .....	15
<b>5 PLANO OPERACIONAL .....</b>	<b>16</b>
5.1 <i>Layout</i> ou Arranjo Físico .....	16
5.2 Capacidade Produtiva, Comercial e de Prestação de Serviços .....	16
5.3 Processos Operacionais .....	17
5.4 Necessidade de Pessoal.....	17

<b>6 PLANO FINANCEIRO .....</b>	<b>18</b>
6.1 Estimativa dos Investimentos Fixos .....	18
6.2 Capital de Giro .....	18
6.3 Investimento Total.....	22
6.4 Estimativa do Faturamento Mensal.....	22
6.5 Estimativa dos Custos de Comercialização .....	23
6.6 Estimativa dos Custos com Mão de Obra .....	24
6.7 Estimativa dos Custos Fixos Operacionais Mensais.....	24
6.8 Demonstrativo de Resultados .....	25
6.9 Indicadores de Viabilidade .....	25
<b>7 CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS .....</b>	<b>26</b>
7.1 Construção de Cenários .....	26
<b>8 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA .....</b>	<b>27</b>
8.1 Análise da Matriz F.O.F. A.....	27
<b>9 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO .....</b>	<b>28</b>
9.1 Avaliação do Plano de Negócio .....	28
<b>10 CONCLUSÃO .....</b>	<b>29</b>
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>30</b>
<b>APÊNDICE A – Protótipo do Creme NAACC .....</b>	<b>31</b>

## 1 INTRODUÇÃO

O Creme NAACC é a criação de um produto inovador, revolucionário que reduz manchas na pele causado pela acne, rugas, melasma e exposição ao sol, contendo como o principal componente a casca de juazeiro. A casca do juazeiro (*Ziziphus joazeiro*) que é rica em saponinas, substâncias surfactantes, que são composições naturais produzidas pelo juazeiro extraído de árvores originárias das caatingas do nordeste brasileiro. Essa composição pode ser extraída e usada para fazer cosméticos.

O objetivo é desenvolver um produto que visa a saúde e a beleza da pele, proporcionando hidratação, prevenindo o ressecamento, e evitando sinais de envelhecimento, e de fácil acesso economicamente para todas as pessoas. Segundo dados de 2018 e 2019 publicados pela Associação Brasileira das Indústrias de Higiene Pessoal, Perfumes e Cosméticos – ABIHPEC, o Brasil ocupa a quarta posição no ranking mundial no mercado de beleza e cuidados pessoais, estando atrás apenas dos Estados Unidos, China e Japão (WEBER, 2020).

O envelhecimento vem tornando-se um dos temas mais discutidos em várias ciências da saúde. Esta discussão é especialmente forte na área cosmética. Muitas pesquisas vêm sendo realizadas com o intuito de melhorar a qualidade de vida das pessoas em processo inevitável de envelhecimento. Conseqüentemente, novos compostos que previnem e retardam o processo de envelhecimento se tornaram prioridades no desenvolvimento de novos produtos. Estima-se que o crescimento das indústrias do setor de cosméticos tem ocorrido de acordo com o aumento da expectativa de vida por meio do incentivo a produtos que prolongam a juventude, o lançamento de produtos inovadores e a realização de grandes investimentos em tecnologia para aumentar a competição e a competitividade no mercado (ABIHPEC, 2017).

Neste contexto, o presente estudo, se propôs em desenvolver uma formulação cosmética de um creme hidratante utilizando extratos naturais do juazeiro, que proporcione vitalidade e hidratação da pele, contendo propriedades antioxidantes que previnem o envelhecimento precoce. Usando como metodologia de pesquisa no desenvolvimento deste trabalho a pesquisa bibliográfica, descritiva e experimental.

## **2 SUMÁRIO EXECUTIVO**

### **2.1 Resumo das Principais Pontos do Plano do Negócio**

Criação de um creme natural rejuvenescedor, um produto inovador que oferece aos clientes uma pele lisa, prevenindo rugas, linhas de expressão e proporcionando maciez, suavidade e brilho. Contendo como o principal componente a casca de juazeiro, além de ser um produto acessível economicamente.

### **2.2 Dados dos Empreendedores, Experiência Profissional e Atribuições**

Empreendedora – Ana Carolina Sabino Córdova, residente na rua Angêlo Belarmino Moro, nº 31, na cidade de Nova Granada, estado de São Paulo, Telefone (17) 99107-2409, e-mail caah.sabino@hotmail.com, Diretora Administrativa e Financeira.

### **2.3 Dados do Empreendimento**

Razão Social: Fernandes Saldanha Azevedo Cosméticos Naturais Ltda.

Nome Fantasia: NAACC Cremes Naturais.

Empresa inscrita no CNPJ 32.366.271.0001/31, com sede na rua José Barone Mercadante, nº 620, Centro, na cidade Nova Granada, estado de São Paulo, Cep 15440-000, Telefone (17)3262-1831, e-mail naacc.fasc@gmail.com.

## **2.4 Missão da Empresa**

A missão da empresa é oferecer um produto 100%, de excelente qualidade e preço justo, satisfazendo as necessidades dos clientes e promover a beleza e o respeito ao próximo como os grandes pilares motivadores da vida.

## **2.5 Setores de Atividade**

Comércio

## **2.6 Forma Jurídica**

Sociedade Limitada Unipessoal (SLU)

## **2.7 Enquadramento Tributário**

Optante pelo Simples Nacional

## **2.8 Capital Social**

R\$ 70.000,00 (setenta mil reais)

## **2.9 Fonte de Recursos**

O capital social de R\$ 70.000,00 (setenta mil reais) será adquirido por meio da empreendedora Ana Carolina Sabino Córdova, referente a seu FGTS mais multa rescisória de 40% de seu último emprego e com a venda de seu veículo.

## **3 ANÁLISE DE MERCADO**

### **3.1 Estudo dos Clientes**

Para entender o mercado e nossos futuros clientes realizamos pesquisas de mercado, para captar suas opiniões, sugestões e ideias de melhoria para o negócio, através da nossa pesquisa buscamos observar quais seriam nossos possíveis clientes, suas características e necessidades principais.

Na pesquisa de faixa etária, podemos apurar que a maior parte dos entrevistados está na faixa de 20 a 50 anos, a maioria mulheres, tem famílias grandes.

Nossa empresa não visará uma faixa etária específica, uma vez que pessoas de todas as idades podem querer ter algum tipo de produto próprio para a pele, porém esses dados nos ajudaram a visualizar qual a idade do público que se mostra mais interessado neste tipo de comércio.

A maior parte dos nossos entrevistados tem uma renda mensal na faixa de R\$ 1.500,00. Isso pode ser explicado pelo fato de que a maioria dos entrevistados trabalha no comércio onde a média salarial gira em torno dos R\$ 1.200,00, o que nos faz refletir sobre o valor de nossos produtos, pois eles devem ter um preço acessível.

Das 800 pessoas entrevistadas, 700 delas comprariam nossos produtos, a frequência de compra é bimestral. Isto mostra a visualização sobre a rotatividade que poderemos obter em nossa empresa, por isso precisamos satisfazer todas as necessidades de nossos clientes para conquistar sua confiança e fidelidade.

Conforme nossa pesquisa os clientes costumam comprar esses produtos em supermercados, lojas de cosméticos e shoppings, a faixa de preço que pagam sobre esses produtos variam de R\$ 49,90 a R\$ 120,00. Perguntado o que leva essas pessoas a comprarem nesses estabelecimentos, a resposta foi o preço e a qualidade seguindo também de um bom atendimento. A nossa empresa vai abranger todos os clientes da região de Nova Granada-SP e os clientes encontrarão nossa loja com muita facilidade.

### 3.2 Estudo dos Concorrentes

**Tabela 1 – Empresas Concorrentes**

Empresas concorrentes	Pontos fortes	Pontos fracos
Avon	Preço bom Conhecida há anos no mercado.	Não cumpre o que promete Não tem ponto de venda específico
Nivea	Ótima qualidade	Preço elevado

Fonte: Do próprio autor, 2023.

Os produtos da Avon conforme a pesquisa mostra como ponto negativo a má qualidade dos produtos, não cumprindo com o que promete, mas com várias opções de cremes faciais e oferecem uma grande vantagem no preço e na variedade.

São produtos oferecidos por revendedoras com revistas ou produtos a pronta entrega e pelo site, não tendo um ponto de venda fixo e específico. Tem descontos mensais muito bons e as formas de pagamentos são viáveis para o cliente.

Os produtos Nivea também conforme a pesquisa oferece produtos de ótima qualidade, porém os preços não são muito acessíveis economicamente, deixando a desejar nesse ponto. Esses produtos são encontrados facilmente em farmácias, mercados e pelo site.

Conforme visto, os nossos concorrentes têm pontos muitos fortes, são muito reconhecidos mundialmente e há muitos anos de mercado. Mas estamos preparados para trazer um diferencial para a nossa região, um produto com uma ótima qualidade, preço acessível, ponto fixo e pelo site, como a cliente preferir, vamos trabalhar com entregas para facilitar a locomoção dos clientes e vamos prestar um atendimento espetacular. Acredita-se que todos esses pontos fazem muita diferença e assim conquistamos todos os clientes.

### **3.3 Estudo dos Fornecedores**

Nossa empresa deve ter uma relação socialmente responsável com os fornecedores e com os parceiros, respeitando os contratos e buscando crescimento nas relações de parceria. Esses fornecedores poderão ser aliados para ajudar no desenvolvimento econômico.

#### **Fornecedor 1 – Native Distribuidora**

Rua: Iguape, 240, Centro, Taboão da Serra/SP

Tel. (11) 5575-3339

Fornece: Óleos essenciais

Prazo de Entrega: 05 dias

Forma de Pagamento: À vista.

#### **Fornecedor 2- Liberty Embalagens**

Rua: Rua Alvares Machado, 685, Vila Glória, Presidente Prudente/SP

Tel.: (18) 2104-6857

Fornece: Embalagens

Prazo de Entrega: 02 dias

Forma de Pagamento: Parcelado no boleto

#### **Fornecedor 3 – Flama Cosméticos**

Av. Presidente Varga, 1161, Centro, Presidente Epitácio-SP

Tel.: (18) 3281-3613

Fornece: Matéria prima vegetal

Prazo de Entrega: 4 dias

Forma de Pagamento: À vista e Cartão

## **4 PLANO DE MARKETING**

### **4.1 Descrição dos principais produtos e serviços**

A NAACC Cremes Naturais desenvolveu um creme inovador e revolucionário, com o propósito de reduzir manchas na pele causada pela acne, rugas e exposição ao sol.

Além do creme ser composto da casca de juazeiro que é rico em saponina, uma substância surfactante, ela é totalmente extraída da natureza.

O nosso produto conta com uma embalagem 100% reciclável em formato de um pote oval e rotulado de cor amarelada que pesa em média 100 gramas.

### **4.2 Preço**

Para determinar nossos preços, fizemos uma avaliação comparando os preços de nossos concorrentes, que oferecem produtos semelhantes.

Desta forma, o preço estimado do produto para venda será R\$ 59,90 (cinquenta e nove reais e noventa centavos) a unidade.

### **4.3 Estratégias Promocionais**

Teremos como estratégia a divulgação na rádio 40 graus, panfletos entregues pela cidade e cartão de visita da loja. Utilizaremos também a internet, para alcançar vários clientes, pois é um meio de comunicação muito favorável para promoções.

#### **4.4 Estrutura de Comercialização**

A estrutura de comercialização será por meio de telefones, redes sociais e no próprio estabelecimento. O atendimento será bem objetivo a todos os clientes, tendo como foco a atitude, atenção e ação.

No atendimento presencial, teremos táticas para influenciar a compra, mostrar para o cliente a credibilidade do produto.

#### **4.5 Localização do Negócio**

A NAACC Cremes Naturais será localizada na rua José Barone Mercadante, nº 620, centro, na cidade de Nova Granada – SP; onde tem um grande fluxo de pessoas, tendo a loja um ponto atrativo com ampla visão para os consumidores.

## **5 PLANO OPERACIONAL**

### **5.1 *Layout* ou Arranjo Físico**

O barracão será dividido em setores, sendo: loja com fachada posicionada na frente com o título do estabelecimento; administrativo, dividido em comercial, financeiro, marketing; uma copa com local para alimentação e descanso nos intervalos e banheiros já adaptados para quem possui necessidades especiais.

O setor produtivo contará com uma área onde ficarão as máquinas e equipamentos que serão utilizados na fabricação dos produtos desde o preparo da matéria-prima até a embalagem. Nesse mesmo setor, haverá uma área destinada para o estoque de produtos acabados.

### **5.2 Capacidade Produtiva, Comercial e de Prestação de Serviços**

Por ser um produto novo no mercado, ainda não é possível ter uma previsão de demanda. Será definido inicialmente, de acordo com as instalações e os maquinários uma produção de 1000 produtos por mês.

O comercial será responsável por acompanhar os pedidos dos clientes e a aceitação no mercado. Conforme a variação da demanda, a capacidade produtiva será revista, podendo aumentar ou diminuir de acordo com os números obtidos.

O objetivo é atender o cliente o mais rápido possível, a pronta entrega nos canais diretos e nos casos de compra pela internet, ter o produto disponível para envio instantâneo.

Haverá canais de atendimento ao cliente através das redes sociais da empresa, com serviços para tirar dúvidas sobre o produto, fazer pedidos, saber sobre formas de pagamento, como se tornar uma revendedora, entre outros.

### 5.3 Processos Operacionais

O processo de fabricação será através de máquinas e equipamentos, sendo todo mecanizado, não necessitando de mão-de-obra em todas as etapas.

O processo de venda dos produtos será através da loja física e por meio do site da empresa, onde o cliente poderá fazer o pedido e receber em sua casa no menor prazo possível.

O setor Administrativo será responsável por receber os pedidos, verificar as formas de pagamento, emitir notas fiscais e realizar o envio de acordo com os dados de cada cliente. Para a loja física, haverá um funcionário que fará o atendimento e efetuará a venda ao cliente.

O funcionamento da loja será das 8h às 18h, de segunda a sexta e aos sábados das 8h às 12h.

### 5.4 Necessidade de Pessoal

**Tabela 2 – Cargo/Função e Qualificações Necessárias**

<b>CARGO/FUNÇÃO</b>	<b>QUALIFICAÇÕES NECESSÁRIAS</b>
Auxiliar de Produção	Saber trabalhar em equipe, ser organizado, ter proatividade, ter responsabilidade.
Atendimento/Operador de Caixa	Ser atencioso, responsável, ser proativo, ter disciplina, ter boa comunicação e saber trabalhar em equipe.

Fonte: Do próprio autor, 2023.

## 6 PLANO FINANCEIRO

### 6.1 Estimativa dos Investimentos Fixos

**Tabela 3 – Estimativa dos Investimentos Fixos**

Descrição	Valor
Máquinas e Equipamentos	R\$ 20.000,00
Móveis e Utensílios	R\$ 12.000,00
Investimento Pré Operacional	R\$ 3.000,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 35.000,00</b>

Fonte: Do próprio autor, 2023.

### 6.2 Capital de Giro

**Tabela 4- Estimativa do Estoque Inicial**

Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Total
Creme NAACC 100g	750	59,90	44.925,00
<b>Total</b>	<b>750</b>	<b>R\$ 44.925,00</b>	

Fonte: Do próprio autor, 2023.

**Tabela 5- Caixa mínimo- Contas a receber- Cálculo do prazo médio de vendas**

<b>Contas a Receber</b>			
Prazo Médio de Vendas	%	Número de Dias	Média Ponderada
Á vista	80%	0	0
Á prazo	20%	30	6
Prazo Médio Total (dias)			6

Fonte: Do próprio autor, 2023.

**Tabela 6- Fornecedores- Cálculo do prazo médio de compras**

<b>Contas a Pagar</b>			
Prazo Médio de Vendas	%	Número de Dias	Média Ponderada
Á vista	50%	0	0
Á prazo	50%	30	15
Prazo Médio Total (dias)			15

Fonte: Do próprio autor, 2023.

**Tabela 7- Estoques- Cálculo da necessidade média de estoques**

Necessidade de Estoques	Número de Dias
	10 Dias

Fonte: Do próprio autor, 2023.

**Tabela 8- Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias**

	Dias
Recursos da empresa fora do seu caixa	
Contas a receber - prazo médio de vendas	6
Estoques- necessidade média de estoques	10
Subtotal	16
Recursos de terceiros no caixa da empresa	
Fornecedores	15
Subtotal	15
Necessidade líquida de capital de giro em dias	1

Fonte: Do próprio autor, 2023.

**Tabela 9- Caixa Mínimo**

<b>Caixa Mínimo</b>	
Custo Fixo Mensal	R\$ 7.265,30
Custo variável mensal	R\$ 25.728,22
Custo Total da Empresa	R\$ 32.993,52
Custo Total Diário	R\$ 1.099,78
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	1
Caixa Mínimo	R\$ 1.099,78

Fonte: Do próprio autor, 2023.

Tabela 10- Caixa mínimo (resumo)

<b>Capital de Giro</b>	
Investimentos Financeiros	
Estoque Inicial	R\$ 18.675,00
Caixa mínimo	R\$ 664,00
Total do capital de giro	R\$ 19.339,00

Fonte: Do próprio autor, 2023.

Tabela 11- Investimentos Pré-Operacionais

<b>Investimentos Pré-Operacionais</b>		
Item		Valor
Despesas Legalização	de	
	Abertura de Firma	R\$ 700,00
	Bombeiro	R\$ 65,00
	Alvará de Funcionamento	R\$ 400,00
Junta Comercial	DARE	R\$ 55,00
	DARF	R\$ 30,00
Outras Despesas	Obras civis e reforma	R\$ 650,00
	Divulgação	R\$ 600,00
	Cursos e Treinamentos	R\$ 500,00
Total		R\$ 3.000,00

Fonte: Do próprio autor, 2023.

### 6.3- Investimento Total

**Tabela 12- Investimento Total**

<b>Investimento Total</b>		
Descrição do Investimento	Valor	%
Investimento (fixo)	R\$ 35.000,00	61%
Capital de Giro	R\$ 19.339,00	33%
Investimento Pré Operacional	R\$ 3.000,00	6%
<b>Total do Investimento</b>	<b>R\$ 57.339,00</b>	

Fonte: Do próprio autor, 2023.

**Tabela 13- Fonte de Recursos**

Fonte de Recursos	Valor (R\$)	(%)
Recursos Próprios	R\$ 57.339,00	100
Recursos de Terceiros	R\$ 0,00	0
Outros	R\$ 0,00	0
<b>Total:</b>	<b>R\$ 57.339,00</b>	

Fonte: Do próprio autor, 2023.

### 6.4- Estimativa do Faturamento Mensal

**Tabela 14- Estimativa do Faturamento Mensal**

	Estimativa de vendas	Preço de venda (Unidade)	Faturamento
Creme NAACC 100g	750	R\$ 59,90	R\$ 44.925,00
<b>Total do Faturamento</b>			<b>R\$ 44.925,00</b>

Fonte: Do próprio autor, 2023.

## 6.5- Estimativa dos Custos de Comercialização

**Tabela 15 - Estimativa dos Custos de Comercialização**

Descrição	%	Faturamento Estimado	Custo Total (R\$)
Custos de Mercadoria	41,57%	R\$ 44.925,00	R\$ 18.675,00
Combustível	2%	R\$ 44.925,00	R\$ 898,50
Imposto Simples	4,50%	R\$ 44.925,00	R\$ 2.021,62
Comissões	5%	R\$ 44.925,00	R\$ 2.246,25
Propaganda	2%	R\$ 44.925,00	R\$ 898,50
Taxa de administração do cartão de crédito	2,2%	R\$ 44.925,00	R\$ 988,35
Total			R\$ 25.728,22

Fonte: Do próprio autor, 2023.

**Tabela 16- Apuração dos Custos Com Mercadoria Vendida**

Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Total
<i>Ziziphus joazeiro</i> (25g)	750	R\$ 3,50	R\$ 2.625,00
Calêndula (25g)	750	R\$ 4,00	R\$ 3.000,00
Aloe Vera (25g)	750	R\$ 5,00	R\$ 3.750,00
Mel (25g)	750	R\$ 6,40	R\$ 4.800,00
Embalagem	750	R\$ 6,00	R\$ 4.500,00
Totais		R\$ 24,90	R\$ 18.675,00

Fonte: Do próprio autor, 2023.

Observação: na tabela acima levou-se em consideração a quantidade do estoque inicial.

## 6.6- Estimativa dos Custos Com a Mão de Obra

Tabela 17- Estimativa dos Custos com a Mão de Obra

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal (R\$)	(%) de Encargos Sociais	Encargos Sociais (R\$)	Total (R\$)
Auxiliar de Produção	01	R\$ 1.302,00	35%	R\$ 455,70	R\$ 1.757,70
Operador de Caixa	01	R\$ 1.302,00	35%	R\$ 455,70	R\$ 1.757,70

Fonte: Do próprio autor, 2023.

## 6.7- Estimativa dos Custos Fixos Operacionais Mensais

Tabela 18- Estimativa dos Custos Fixos Operacionais Mensais

Descrição	Custo Total Mensal (R\$)
Aluguel	R\$ 800,00
Água	R\$ 100,00
Energia elétrica	R\$ 220,00
Telefone	R\$ 29,90
Honorários do contador	R\$ 300,00
Pró-labore	R\$ 2.000,00
Salário + encargos	R\$ 3.515,40
Manutenção dos equipamentos	R\$ 200,00
Material de limpeza	R\$ 50,00
Material de escritório	R\$ 50,00
Total:	R\$ 7.265,30

Fonte: Do próprio autor, 2023

## 6.8 Demonstrativo de Resultados

**Tabela 19 - Demonstrativo de Resultados**

Receita Total com Vendas	R\$ 44.925,00
Custos de Comercialização/Custos de Mercadoria	R\$ 25.728,22
Custos Fixos Operacionais Mensais	R\$ 7.265,30
Lucro Líquido	R\$ 11.931,48

Fonte: Do próprio autor, 2023.

## 6.9 Indicadores de Viabilidade

Analisando as informações apresentadas nas tabelas acima, constata-se que o plano de negócios se mostra viável, com uma probabilidade e retorno financeiro suficiente para manutenção do negócio, vislumbrando lucratividade em curto prazo (aproximadamente menos de 01 ano).

## 7 CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS

A construção dos cenários pessimista e otimista demonstrados na tabela a seguir, foi gerado a partir de uma variação de 20% de cada produto vendido para mais, no caso otimista, e 5% para menos, no caso pessimista referente ao cenário provável.

### 7.1 Construção de Cenários

**Tabela 20 – Construção de Cenários**

	Cenário Provável	Cenário Pessimista	Cenário Otimista
Descrição	R\$	R\$	R\$
Receita Total/Vendas	R\$ 44.925,00	R\$ 42.678,75	R\$ 53.910,00
Custos de Comercialização e mercadorias	R\$ 25.728,22	R\$ 24.441,80	R\$ 30.873,86
Margem de Contribuição	R\$ 19.196,78	R\$ 18.236,95	R\$ 23.036,13
Custos Fixos totais	R\$ 7.265,30	R\$ 7.265,30	R\$ 7.265,30
Lucro Líquido	R\$ 11.931,48	R\$ 10.971,65	R\$ 15.770,83

Fonte: Do próprio autor, 2023.

## 8 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

### 8.1 Análise da Matriz F.O.F.A.

Tabela 21- Análise da Matriz F.O.F.A

	Fatores Internos	Fatores Externos
Pontos Fortes	<p>Força:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Qualidade no atendimento e Produto</li> <li>- Preço Competitivo</li> <li>- Localização Estratégica</li> <li>- Produto à Pronta entrega</li> <li>- Divulgação</li> </ul>	<p>Oportunidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Expansão do Mercado</li> <li>- Novidades de produtos</li> <li>- Parcerias com Empresas e Fornecedores</li> </ul>
Pontos Fracos	<p>Fraquezas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pouca experiência</li> <li>- Marca de Produto Novo</li> </ul>	<p>Ameaças:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Crise econômica</li> <li>- Novos Concorrentes</li> </ul>

Fonte: Do próprio autor, 2023.

**Força:** nosso ponto forte é o foco na satisfação do cliente, portanto uma localização adequada, produto e atendimento de qualidade, são os pontos fortes da nossa empresa.

**Oportunidades:** grande chance de expansão dessa área, por ser um mercado pouco explorado na cidade, novidade em produtos e parcerias com empresas e fornecedores.

**Fraquezas:** pouca experiência no manuseio das máquinas e na criação dos produtos, porém buscaremos alguns treinamentos e cursos específicos para o aprimoramento desses conhecimentos e plena capacitação.

**Ameaças:** nossos concorrentes podem tentar igualar suas vendas as nossas, usar divulgações, preços iguais ou inferiores aos nossos, e também a crise econômica que pode reduzir o poder de compra da população e afeta negativamente o planejamento financeiro da empresa. Além disso, a inflação pode gerar incertezas e expectativas negativas sobre o futuro da economia, prejudicando ainda mais o crescimento.

## **9 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO**

### **9.1 Avaliação do Plano de Negócio**

O Plano de Negócio do Creme Rejuvenescedor NAACC foi avaliado como sendo uma excelente oportunidade de mercado, pois através dos cálculos realizados acima provou-se ser lucrativo e ainda com retorno de investimento em curto prazo.

Acredita-se que por ser um produto natural, inovador e com grandes benefícios atenderá as necessidades do público-alvo superando as expectativas.

Todas as estratégias da empresa citadas ao longo deste trabalho, como atendimento presencial em um ambiente amplo e confortável, por telefone, redes sociais, diversos canais de divulgação e produtos a pronta entrega contribuirá para atingir um número maior de possíveis clientes na região de Nova Granada/SP, tornando a marca cada vez mais conhecida e consumida.

## 10 CONCLUSÃO

O presente trabalho tem como foco a criação de um creme natural, inovador e revolucionário como plano de negócio visando a fabricação, envasamento, rotulagem e distribuição dos produtos de fontes naturais, como a casca de juazeiro que é um componente natural extraído de árvores originárias das caatingas do nordeste brasileiro.

O objetivo desse plano de negócio é desenvolver um produto que visa a saúde e a beleza da pele, proporcionando hidratação, prevenindo o ressecamento, e evitando sinais de envelhecimento, e de fácil acesso economicamente para todas as pessoas.

O Creme Natural NAACC atenderá o mercado de consumo na região de Nova Granada, interior do estado de São Paulo. O atendimento será presencialmente, por telefone e redes sociais, atendendo todas as necessidades dos clientes.

Através de estudos de mercado e pesquisas foi possível observar a viabilidade do plano de negócio, constatou-se através dos dados apresentados anteriormente, devido ao crescimento na área de cosméticos nesta região, fica claro a influência significativa neste setor.

Conclui-se então, através da análise do plano de negócio a viabilidade e lucratividade do desenvolvimento do Creme Natural NAACC, atendendo as necessidade e expectativas conforme comprova-se nos demonstrativos apresentados.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CHEF, Petit. **Creme Anti Rugas e Manchas** – Receita Natural, pt.petitchef.com. Disponível em: <https://pt.petitchef.com/receitas/outro/creme-anti-rugas-e-manchas-receita-natural-fid-664447>. Acesso em: 16 mar. 2023

CPS. Centro Paula Souza. **Manual de Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) nas Etecs**. [recurso eletrônico] / 2. ed. São Paulo: CPS, 2022.

MUNIZ, Cristal. **Receita para Fazer em Casa: Hidratante Corporal 100% Natural**. Umavidasemlixo.com. Disponível em: <https://umavidasemlixo.com/2015/07/receita-para-fazer-em-casa-hidratante-corporal-100-natural/>. Acesso em: 10 mar. 2023.

PIERUCHI, Charlene. **3 Receitas de Creme Hidratante Natural**. Jardimdomundo.com. Disponível em <https://jardimdomundo.com/3-receitas-de-creme-hidratante-natural/>. Acesso em: 10 mar. 2023.

SEBRAE. **Como Elaborar um Plano de Negócios**. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/RN/Anexos/gestao-e-comercializacao-como-elaborar-um-plano-de-negocios.pdf>. Acesso em: 24 mar. 2023.

SOARES, Guilherme. **Como fazer um plano de negócios?** Contabilizei.blog. Disponível em: <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/plano-de-negocios/>. Acesso em: 06 mar. 2023.

WERNECK, Carolina. **3 Receitas de Hidratantes Caseiros para Pés, Corpo e Rosto**. dicasdamulher.com.br. Disponível em: <https://www.dicasdemulher.com.br/3-receitas-de-hidratantes-caseiros-para-pes-corpo>. Acesso em: 16 mar. 2023

YAMAGUTI, Bruna. **A Natureza da Pele: Como Usar Produtos Naturais a Seu Favor**. brasiliense.com.br. Disponível em: <https://www.correiobrasiliense.com.br/revista-do-correio/2021/03/4912881-a-natureza-na-pele-como-usar-produtos-naturais-a-seu-favor.html>. Acesso em: 16 mar. 2023.

ZAGORY, Oksana. **Manteiga Corporal Caseira**. dicasdaoksi.pt. Disponível em: <https://dicasdaoksi.pt/manteiga-corporal-caseira/>. Acesso em: 16 mar. 2023.

## APÊNDICE A – Protótipo do Creme NAACC



Fonte: Do próprio autor, 2023.