

ESCOLA TÉCNICA ARMANDO PANNUNZIO
ESCOLA ESTADUAL AGGÊO PEREIRA DO AMARAL
COMÉRCIO EXTERIOR

PRODUÇÃO E INTERNACIONALIZAÇÃO DE SABONETES ARTESANAIS

Ariane Carneiro Dias Melo
Bianca Agnes Dos Santos Toledo
Gabriela Monteiro Da Silva
Giovana Dos Santos Vieira
Giovanna Thayane Domingos
Isabeli Padilha Ladeira
Isis Aparecida Leite Fernandes
Maria Clara Kirschner Baz
Nicole Proença Batista

Resumo: O objetivo de nossa marca brasileira, **Arte&Aroma**, visa à comercialização e internacionalização desta indústria, com produtos naturais e artesanais de aromas brasileiros frutados, com foco em introduzir ao mercado francês. Também buscando sustentabilidade e uma facilidade de pessoas de baixa renda conseguirem acessar estes produtos, não só um produto de qualidade, mas pesquisar algo que faça bem tanto ao meio ambiente quanto ao bem-estar do consumidor final.

O sabonete artesanal é um produto de higiene com ingredientes naturais e livre de conservantes, proporcionando uma limpeza fácil e profunda.

Ao contrário da maioria dos sabonetes industrializados, este tipo de sabonete é rico em glicerina, um ingrediente super importante para manter a pele bem hidratada.

Como esses produtos entram em contato direto com a sua pele e podem causar reações positivas e até mesmo negativas às essências e cosméticos naturais, a saboaria artesanal ganha cada vez mais espaço no mercado, exatamente por isso o cliente sabe o que está passando na pele.

Palavras-chaves: artesanais, sustentabilidade, mercado internacional, natural, Cuidados com a Pele, Ecológico, Bem-Estar.

Abstract: The market of natural and organic soaps is growing due to the sustainability and the company wants to make it more accessible to a large part of the population, as well as making it possible for people with skin problems and strong allergic reactions to use it. With a focus on high quality and natural ingredients, Arte&Aroma carefully develops its products to ensure the well-being of the consumer. Because these products come into direct contact with the skin and can cause positive or negative reactions to natural essences and cosmetics, artisanal soap making is gaining ground in the marketplace, precisely because consumers know what they are putting on their skin.

Keyword: Sustainability, Accessibility, Organic, Wellbeing, Eco-friendly, Wellness, Scented Soap, Small Bath Production and Exclusive Collections.

BANCA AVALIADORA:

PROFESSOR(a):



SÃO PAULO
GOVERNO DO ESTADO

01. INTRODUÇÃO

Conhecidos pela qualidade dos seus perfumes, os franceses carregam, entretanto, a fama de não gostarem muito de um banho. Pesquisas recentes mostram que, nesse caso, o mito da aversão à higiene corporal não está muito longe da realidade do país. Um francês gasta, em média, 586 gramas de sabonete por ano, o que significa um pouco mais de cinco sabonetes por ano. Contrariando o país europeu, o Brasil destaca-se por apreciar esse produto de limpeza: O status adquirido pelo sabonete colabora para que o Brasil ocupe a liderança mundial em vendas do produto na versão em barra e para que seja, desde 2008, o segundo maior mercado do mundo de produtos da categoria banho, atrás apenas dos Estados Unidos, de acordo com a Euromonitor.

Com o passar dos anos, os produtos naturais e a sustentabilidade têm ganhado cada vez mais importância no mercado atual, e o sabonete artesanal é uma alternativa que muitas pessoas no mundo de hoje buscam, produtos naturais e não industriais. Feitos à mão com ingredientes selecionados, esses sabonetes contribuem não apenas para a saúde da pele, mas também ajudam na conservação do meio ambiente. O trabalho a seguir trata de uma marca de sabonetes artesanais que analisa os meios pelos quais seria capaz de superar os problemas surgidos em um mercado tão competitivo.

02. OBJETIVO

O principal objetivo é explorar o mercado europeu, firmando contrato de exportação que traga sucesso e que venha se destacar no comércio internacional, e pelo histórico cultural, iniciando pela França.

As relações comerciais do Brasil com a Europa têm se concentrado mais na importação de produtos do que na exportação de produtos e serviços. Ao inverter esta tendência e consolidar a sua posição como exportador, o Brasil não só diversificará a sua agenda de negócios, mas também obterá referências valiosas sobre o mercado europeu, fortalecendo então a sua posição como exportador no cenário global.

Estabelecendo relações comerciais com o público francês, em particular, o Brasil tem um grande potencial estratégico. Como membro influente da UE, a França pode servir de porta de entrada para outras oportunidades, especialmente quando se fala de vendas

no bloco econômico, permitindo o desenvolvimento de futuras parcerias com outros países europeus. Esse tipo de interação empresarial pode estimular a inovação e aumentar a concorrência, assim, o país poderia ingressar nas cadeias globais de valor.



03. LEGISLAÇÃO

Exportar sabonetes do Brasil para a França envolve um processo que deve obedecer a padrões internacionais. Abaixo, seguem as leis do Brasil e da França para completar a exportação:

1. Leis Brasileiras

O Brasil controla a produção e exportação de produtos de beleza, incluindo sabonetes para as mãos, da Anvisa (*Instituto Nacional de Saúde*). As principais disposições são:

1.1. Registro do Produto

Registro na Anvisa: Os sabonetes para as mãos são classificados como “**produtos classe 1**” (*sem risco*), portanto não são obrigatórios, mas devem ser registrados submetidos aos termos da Anvisa. É importante garantir que o processo de limpeza esteja em conformidade com a **resolução 1 da RDC. 7/2015, Lei dos produtos de higiene pessoal**.

1.2. Boas práticas

A produção deve obedecer às **Boas Práticas de Fabricação (BPF)** definidas na **Resolução RDC 48/2013**. - A pesquisa em saúde domiciliar deve ser apoiada pelo fabricante.

1.3. Embalagem e rotulagem

A embalagem deve conter as informações exigidas, por exemplo:

- Nome do produto.
- Lista de ingredientes (nomenclatura INCI)
- Instruções de uso.
- Nome e endereço do fabricante.
- CNPJ da Empresa.

1.4. Informações de entrega

- Cadastro no Siscomex: A empresa deverá estar cadastrada no comércio exterior (Siscomex).
- Classificação das mercadorias conforme **NCM** (*Nomenclatura Comum do Mercosul*). Geralmente o código **3401.20.10** (*Sabões sobre outras formas*). Este se aplica para preparar faturas e relatórios.

2. Regulamentos franceses e europeus

A França cumpre os regulamentos cosméticos da UE e regulamentos de importação rigorosos. *Deve conter:*

2.1. Em conformidade com o regulamento cosmético da UE

O sabonete para as mãos deve cumprir o **regulamento (CE) no. 1223/2009**, que exige:

- Informações do produto (PIF): informações técnicas, de segurança, de produção e toxicológicas;
- Avaliação de segurança: realizada por toxicologistas da UE;
- Certificado CPN;
- Certificado de Informação de Produto (CPNP);

2.2. Embalagem e rotulagem

Os rótulos devem ser traduzidos para o francês e para o inglês e incluir:

- Lista completa de ingredientes e sistema INCI;
- Peso total;
- Prazo de validade após abertura (*POB, marcado com o símbolo de abertura na caixa*);
- Nome e endereço do representante legal da União Europeia;

2.3. Regulamentos de importação

O importador deve assumir a responsabilidade pelo recebimento da mercadoria. O sabonete pode ser armazenado no departamento de cultura e saúde da França.

3. Método de entrega

3.1. Antes da produção.

- Garantir que os sabonetes atendam às normas brasileiras e europeias.
- Solicitar aos laboratórios da UE que realizem investigação em saúde.

3.2. Após produção.

Emitir documentação:

- Registro de Exportação;
- Nota Fiscal;
- Comprovante de Exportação (CE);
- Contrato de Câmbio;
- Contrato de Câmbio de Compra - Tipo 01;
- Declaração Única de Exportação (DU-E);
- Fatura Comercial;
- Romaneio de Carga;
- Apólice de Seguro de Transporte;
- Certificado de Origem;

04. METODOLOGIA

O estudo sobre o mercado de sabonetes artesanais utilizou uma metodologia qualitativa e quantitativa, com o objetivo de entender os gostos e particularidades de cada consumidor e entender as estratégias mais eficientes na administração e funcionamento de estabelecimentos especializados neste setor artesanal. A abordagem metodológica foi feita em três tópicos fundamentais: pesquisa bibliográfica, pesquisa de campo (entrevistas e questionários) e análise de dados.

Pesquisa Bibliográfica:

O início da pesquisa foi baseado em estudos sobre o mercado de cosméticos artesanais, o comportamento do consumidor em relação a produtos naturais e sustentáveis, e as tendências do segmento de cosméticos. Baseados em livros, revistas, trabalhos acadêmicos e fontes especializadas, para estabelecer uma fundamentação teórica acerca dos benefícios e malefícios da fabricação e venda de sabonetes artesanais.

Pesquisa de Campo:

1. **Entrevistas:** Foram realizadas entrevistas com proprietários de lojas e pequenas empresas de sabonetes artesanais e com consumidores do segmento. As entrevistas com os proprietários têm como objetivo entender as práticas de funcionamento, estratégias de marketing e as dificuldades enfrentadas no negócio. Já as entrevistas com consumidores visam identificar suas preferências e necessidades ao escolher sabonetes artesanais.
2. **Questionários:** Foi aplicada uma pesquisa quantitativa, por meio de questionários online, com um público diversificado de consumidores de sabonetes. O questionário aborda questões relacionadas aos hábitos de consumo, sobre os benefícios dos sabonetes artesanais e a média de preços a se pagar por produtos naturais. A amostra será composta por consumidores de diferentes faixas etárias, rendas e regiões.

Análise de Dados:

Os dados coletados foram examinados de forma qualitativa, utilizando métodos de análise de estudos coletados, e quantitativamente, usando instrumentos estatísticos para reconhecer padrões de comportamento e gostos pessoais. Com isso, foi possível analisar as tendências influentes no mercado de sabonetes artesanais e as características que influenciam o sucesso de empresas especializadas.

Utilizando essas estratégias, a pesquisa pretende oferecer uma perspectiva completa sobre o mercado de sabonetes artesanais, oferecendo dados importantes para empresários e para entender o comportamento dos consumidores nesse segmento.



05. PASSO A PASSO DA PRODUÇÃO

Para a produção destes sabonetes artesanais, será necessário utilizar alguns materiais específicos para essa criação:

1. **Base glicerizada:** A base glicerizada é essencial, proporcionando a limpeza ideal, adicionando emoliência e hidratação à pele.
2. **Lauril:** O Lauril éter sulfato de sódio (*Sulfact Less**) tem sua função desengordurante, apresenta alto poder de limpeza, formação de espuma e o emulsão da sujeira.
3. **Essência:** A essência é ideal para o aroma do sabonete, mas além de um aroma ótimo ao produto verdadeiro e natural, ela fornece ótimos benefícios físicos e psicológicos. (Os aromas escolhidos são manga, amora e maracujá).
4. **Corantes:** Os corantes são responsáveis pela coloração dos produtos cosméticos artesanais, ideal para quem quer dar um toque especial aos sabonetes, a vasta variedade de cores deixa-o personalizado de acordo com o gosto do cliente.

* Substância derivada do álcool laurílico e parente muito próxima do Lauril Sulfato de Sódio (LSS), o Lauril Éter Sulfato de Sódio (LESS) também pertence à classe dos surfactantes aniônicos e trata-se de um excelente agente de limpeza, com ótimas propriedades desengordurantes

06. MODUS OPERANDI

Para o *modus operandi** dos sabonetes com as seguintes fragrâncias escolhidas: **manga, maracujá e amora**, é necessário seguir uma série de etapas para garantir o melhor resultado aos clientes.

Na etapa de Planejamento e Preparação, é importante determinar o número de unidades por fragrância a serem produzidas, calcular o peso necessário para o lote, organizar os moldes com a capacidade de 90g cada, termômetro, balança de precisão, panela para derretimento, espátulas, etc.

No processo de produção, com um exemplo rápido e simples:

Sabonete de amora:

- 100 gramas de base glicerinada.
- 30 ml de fragrância ou essência.
- 20 ml de louro e
- 3 gotas de corante roxo.

Em grandes quantidades, a contagem é feita por quilogramas (*Exemplo: 45 kg para 500 sabonetes de 90g*). O derretimento da base glicerinada é feito entre 55°C e 60°C durante em média 5 minutos, e depois os outros ingredientes serão adicionados, nessa ordem: corante, fragrância e lauril, mexendo suavemente para não tirar a transparência.

Na moldagem, é importante a atenção para os moldes e funis, para que não corra o risco de estarem molhados ou sujos com resíduos de outra remessa. Cada molde deve conter 90g de sabonete líquido, e é preciso agilidade para que o líquido não se cristalize antes de ir ao refrigerador por em média 30 minutos. Fora do refrigerador, ele levaria em média 4/5 horas para solidificar por completo.

Ao desenformar, os sabonetes devem estar levemente sólidos, remover as rebarbas e imperfeições com cortadores. Na embalagem é utilizado um saco plástico bopp 7x7 cm, e as informações obrigatórias, como a lista de ingredientes, validade, etc.

O tempo estimado de preparo é de 1 hora para 10 sabonetes.

Notas: As fragrâncias podem variar de acordo com as estações do ano e os pedidos dos clientes, a textura e as cores serão verificadas antes do processo de embalagem.

**modus operandi designa a maneira de realizar determinada tarefa segundo um padrão pré-estabelecido que dita a forma esperada de como proceder nos seus processos, rotinas etc.*



SÃO PAULO
GOVERNO DO ESTADO

07. ESTUDO DE MERCADO

Ao internacionalizar tanto um produto quanto uma empresa, é de suma importância compreender um estudo e uma análise de mercado bem definidos. Pois com estes conhecimentos, será possível traçar uma estratégia clara e afastada de riscos. Para um produto cosmético, o intuito é o cuidado pessoal. Sendo assim, um dos mercados que mais se destaca em aromas e essências atraentes é o mercado europeu, mais especificamente o Mercado de cosméticos da França, que tem uma ótima expectativa de crescimento devido à alta procura por produtos verdes. Tais produtos são orgânicos, naturais e ecológicos.

Tamanho de mercado.

Segundo a secretária do Comércio Exterior da França, em 2019 o setor de cosméticos e produtos de beleza alcançou 15,7 bilhões de euros (aproximadamente 84,78 bilhões de reais) em produtos exportados, representando 23% do mercado mundial de beleza do ano apontado.

Modelo de negócio.

Trading

Para as empresas que buscam iniciar no comércio internacional, devem ter um modelo de negócios e estratégia de importação claras. Hoje em dia isso pode soar como um bicho de sete cabeças devido à burocracia e rigidez em normas comerciais. Porém, até mesmo empresas já experientes neste mercado buscam evitar esse aborrecimento, terceirizando seus serviços de operação. Assim, tendo mais segurança nas suas importações. As Trading Companies (TC) ou Empresas Intermediárias, são empresas especializadas no Comércio Exterior que visam facilitar as operações de importações dos seus clientes.



Oferece a empresas que fazem a obtenção e revenda de produtos no mercado internacional, pois em suma fazem a negociação entre fornecedores e compradores, auxiliando também em toda a cadeia logística.

Tais empresas prezam sempre pela agilidade operacional, o que auxilia suas empresas clientes a terem agilidade em suas vendas. Válido ressaltar que a Trading não possui menção na legislação aduaneira e em leis gerais.

Contudo, no **Decreto-Lei nº 1.248/72**, o qual instituiu dois tipos de empresas, assim sendo a Trading Company e as Empresas Comercial Exportadora.

É necessário cumprir as regulamentações europeias. Todo produto cosmético deve ser registrado no portal CPNP (Cosmetic o Product Notification) e seguir o Regulamento Europeu 1223/2009 para garantir a segurança do produto. Além disso, o rótulo deve estar em francês e conter informações obrigatórias, como ingredientes, modo de uso e validade.

Na etapa de logística, o transporte marítimo costuma ser a opção mais econômica para sabonetes. É importante definir quem arcará com os custos e riscos do transporte, como FOB (Free on Board) ou CIF (Cost, Insurance, and Freight).

Para o despacho aduaneiro, é essencial classificar o sabonete corretamente, para atender às normas de importação da União Europeia. Documentos como a fatura comercial, o packing list e o certificado de origem. O produto, sendo artesanal, necessita de certificações artesanais como selos Ecocert ou COSMOS, que são muito valorizados pelos consumidores europeus.

08. ASPECTO DO PRODUTO

1. Produtos



2. Primeiros testes



3. Produto final





09. PRECIFICAÇÃO:

A precificação de sabonetes artesanais, deve levar em conta diversos fatores. Aqui está a forma que fazemos para determinar o preço:

1. Cálculo de custos:

- Matéria prima (óleos essenciais, lauril, essências, etc.)
- Embalagens (papel filme, caixas, adesivos, etc.)
- Ferramentas de fabricação (panelas, fogão, moldes, cortadores)

2. Custo de produção :

- Energia elétrica, água e outros custos de operação.
- Mão de obra direta.
- Aluguel do espaço.
- Marketing e publicidade.
- Taxas e impostos.

Com o custo de produção da matéria-prima (ingredientes e embalagem), cada sabonete com seus respectivos tamanhos custou em média

P: R\$ 2,50

M: R\$ 3,50

G: R\$ 4,50

Mais o custo de produção por unidade (energia, água, mão de obra): aumentando R\$1,00 por sabonete.

Mais o custo fixo alocado por unidade: R\$0,50.

Buscando não só uma margem de lucro como também arredondar para facilitar a venda, inicialmente colocamos um aumento de R\$2,00 por unidade .

Futuramente com a empresa já consolidada e introduzida no mercado internacional.

Os custos por unidade:

P: R\$ 9,00

M: R\$ 10,00

G: R\$ 11,00

Fórmula base:

Preço final = Custo unitário + Custos extras + Margem de lucro + Impostos e taxas

Cálculos iniciais ex:

Pequeno (P):

Base de custos = R\$ 9,00

Custos extras = R\$ 9,00 × 30% = R



10. FINALIZAÇÃO:

Ao finalizar esta pesquisa, é possível afirmar que a exportação de sabonetes artesanais do Brasil para a França possui um grande potencial, desde que seja estruturada em bases robustas, considerando os fatores culturais, econômicos e logísticos. Com sua biodiversidade e tradição em produtos naturais, o Brasil se apresenta como um possível fornecedor para mercados grandes e regulamentados, como o francês, que valoriza a qualidade, a sustentabilidade e a autenticidade dos cosméticos. O mercado de cosméticos na França é um dos mais requintados e tradicionais do mundo e está cada vez mais alinhado com as tendências globais que priorizam produtos naturais, com fórmulas únicas e de menor impacto ambiental, tal como o produto proposto e trabalhado. Este contexto oferece oportunidades e estratégias para os sabonetes artesanais produzidos no Brasil, que devem atender a uma legislação rigorosa, mas possuem potencial de crescimento em uma ampla área comercial, o que poderia gerar expansão de mercado.



11. Referências:

Mordorintelligence: <https://abrir.link/iUStZ>

Lasercareestetica: <https://abrir.link/hZetI>

Brazilbeautynews: <https://abrir.link/MpILl>

Palmolive: <https://abrir.link/Hjtwp>

Mercadoeconsumo: <https://abrir.link/rJngB>

Industriasa: <https://abrir.link/raEPn>