

ANÁLISE ECONÔMICA PARA COMERCIALIZAÇÃO DE SUPLEMENTO ALIMENTAR PARA CABELOS

*Nilton Benedet Junior¹
Fabricio Fasolo²*

Resumo: *A venda de suplementos alimentares encapsulados se tornou algo de muito sucesso, tanto no meio digital quanto em lojas físicas. Diante disto, este projeto teve como objetivo analisar a viabilidade de compra de um suplemento alimentar para revenda, visando ser um produto de qualidade, com boa margem de lucro e que tenha certificação da Anvisa, para garantir os resultados e ser de livre comercialização. Para a análise de viabilidade deste projeto, foram verificadas algumas plataformas de vendas online e os produtos para tratamento capilar nelas comercializados. Em seguida pesquisou-se fabricantes destes tipos de produtos, que atendam padrões de qualidade definidos pela Anvisa e que tenham eficácia comprovada em tratamento capilar. Em seguida foram solicitadas cotações dos produtos, observando quais as quantidades mínimas de pedido, valor dos produtos e prazo de entrega. Também foi avaliado qual a melhor estratégia de vendas a ser utilizada, se iria trabalhar no cenário de marketing orgânico ou com tráfego pago, por meio de anúncios patrocinados. Os resultados permitiram visualizar que a Biotina Duom é a mais vendida pela plataforma Shopee. Também foi possível verificar que a empresa ideal para realizar a compra e iniciar a comercialização dos produtos é a EmitSaude e foi possível obter um preço para a revenda do produto com uma boa margem de lucro e baixo investimento inicial.*

Palavras-chave: *Indicadores. Viabilidade. Suplementos. Alopecia.*

1. INTRODUÇÃO

Os cabelos são uma característica única encontrada nos seres humanos. Além da parte estética, o cabelo exerce uma função de termorregulação, proteção física, renovação e regeneração tecidual, serve como um instrumento de comunicação psicossocial. Porém, com o passar dos anos vamos envelhecendo e nosso corpo tende a diminuir a produção de cabelos, sendo causado pelo que conhecemos como alopecia. Estima-se que 80% dos relatos de variantes de alopecia androgênica podem ser explicadas por fatores genéticos (HEATH et al. 2003).

É visto que em alguns casos de alopecia, somente implantes capilares podem proporcionar novamente o crescimento de fios de cabelo. Porém, em alguns casos é possível ingerir suplementos

¹ Acadêmico do curso de Engenharia de Produção do Centro Universitário União das Américas – UniAmérica, Foz do Iguaçu, Paraná. E-mail: benedetjunior1994@gmail.com.

² Docente Orientador do curso de Engenharia de Produção do Centro Universitário União das Américas – UniAmérica, Foz do Iguaçu, Paraná. E-mail: fabricio.fasolo@descomplica.com.br.

alimentares que proporcionem o fortalecimento e crescimento de novos fios de cabelo. No Brasil há diversos laboratórios que produzem estes tipos de produtos em cápsulas e geralmente são comercializados em farmácias, laboratórios, sites de venda e marketplaces. Atualmente, são muito recomendados suplementos nutricionais com vitaminas, minerais e antioxidantes, pois podem ajudar no crescimento do cabelo e acredita-se que a suplementação pode ser benéfica em combinação com tratamentos baseados em evidências (OLIVEIRA, MACHADO, 2017).

Para o lançamento de novos produtos deste ramo, é muito importante analisar o mercado atual e a viabilidade econômica. É de grande importância buscar a diferenciação, que é uma estratégia mercadológica que pode ser atingida através de atributos do produto, como aparência, qualidade, sabor, ingredientes, desempenho, durabilidade, estilo, entre outros (NEVES, CASTRO, 2003).

Já a análise econômica serve para observar a necessidade e a direcionar as empresas em suas tomadas de decisões, com a ideia de reduzir custos, aumentar margem de lucro e tornar-se mais competitivas no mercado, mantendo padrão de qualidade e bom preço (PANZENHAGEM et al. 2021).

Os suplementos alimentares são produtos muito vendidos atualmente, principalmente pelo seu baixo custo e por se tratar de vitaminas naturais (CRUZ et al, 2020). Para entrar neste mercado, é muito importante analisar quais produtos já são comercializados e qual a faixa de preço médio praticado, para que se possa analisar a margem de lucro e investir na compra destes produtos para revenda.

Diante disso o objetivo deste trabalho é analisar a viabilidade de compra de um suplemento alimentar para revenda, visando ser um produto de qualidade, com boa margem de lucro e que tenha certificação da Anvisa, para garantir os resultados e ser de livre comercialização.

2. MATERIAL E MÉTODOS

A análise da viabilidade econômica deste projeto foi desenvolvida durante o período de Janeiro a Junho de 2022. Para o desenvolvimento, foram feitas as seguintes etapas:

2.1. Levantamento de plataformas de vendas online disponíveis

Para a comercialização dos produtos, foram analisadas as principais plataformas de vendas online e *marketplaces*. Com a análise dessas plataformas, foi possível ver os produtos que já estão disponíveis no mercado, como são comercializados, quais funis de vendas utilizam e quais os preços de venda estão praticando.

2.2. Pesquisa de empresas que produzem encapsulados

Para a busca dos fornecedores destes tipos de produtos, foi observado os rótulos das embalagens dos produtos que são comercializados no mercado. Ao entrar em contato com as empresas, foram solicitadas as formulações que tinham como efeitos benéficos a saúde capilar.

A análise das cotações foi feita de forma comparativa entre as fórmulas das empresas e de seus principais ativos, que na maioria das vezes é relacionado a quantidade de biotina, analisando o melhor custo benefício entre elas, para que não se torne um produto caro para o cliente e permita ter uma boa margem de lucro.

2.3. Análise da quantidade ideal para investimento inicial

A análise ideal de investimento partiu das empresas fornecedoras dos encapsulados, pois as mesmas têm suas particularidades e exigem uma quantidade mínima de compra, então coube de listar as quantidades informadas pelas empresas, o custo unitário e os custos logísticos de entrega, para uma melhor tomada de decisão a longo prazo.

Para a precificação, uma empresa de contabilidade apoiou na verificação dos impostos pagos e na análise o preço líquido do produto, para a formação do custo líquido. Também foi calculado o custo logístico de envio dos produtos pelos correios, sendo cotadas as opções de volumes e custo médio entre as regiões mais distantes para entrega. A partir disso foi estipulado o preço de venda, levando em consideração o custo do produto, custo logístico e inserindo uma margem de lucro visando manter o valor abaixo dos preços de mercado da concorrência.

Dessa forma, foi calculado o custo de aquisição total dos produtos e quanto seria o possível lucro com a venda dos mesmos.

2.4. Marketing digital para vendas

O marketing digital pode ser realizado basicamente de duas formas, sendo este de forma orgânica, que seria buscar atingir o maior público de forma gratuita ou de forma paga, utilizando gerenciadores de anúncios das mídias sociais. Para decidir qual das duas opções utilizar, durante a análise dos produtos foi analisado também como as outras empresas fazem o marketing destes e se há bom engajamento. Foi verificado também qual é o custo mínimo para utilização dos anúncios patrocinados.

3. RESULTADOS E DISCUSSÃO

3.1. Levantamento das plataformas de vendas online

Existem inúmeras plataformas de vendas online que atendem a uma grande diversidade de produtos, sejam estes físicos ou digitais. Foram analisadas quatro plataformas de vendas que mais se destacam pelas vendas de produtos encapsulados, sendo a Monetizze, Braip, PerfectPay e Shopee, nestas plataformas os produtores disponibilizam seus produtos para venda ou disponibilizam links de checkout, que são utilizados em sites e que tornam possível a afiliação de outros revendedores. Os produtos são classificados em suas páginas de acordo com a a quantidade de vendas, sendo classificados em “temperatura”, que quanto maior for, melhor.

3.1.1. Monetizze

Nesta plataforma, foram visualizados três produtos na primeira página de vendas, sendo estes produtos encapsulados, tônicos e shampoos para cabelos. Foram visitadas as páginas de vendas destes produtos e visualizado as opções de tratamento destes valores. Segue abaixo na Tabela 1 a listagem de produtos, valores por tratamento e classificação de vendas na plataforma.

Tabela 1: Plataforma Monetizze.

Plataforma Monetizze							
Produto	Plano tratamento I	Valor	Plano tratamento II	Valor	Plano tratamento III	Valor	Temperatura
Trinoxidiu	1 frasco 100 ml	R\$ 149,99	3 frascos 100 ml	R\$ 299,99	5 frascos 100 ml	R\$ 399,99	100
Folixil	1 frasco 60 cápsulas	R\$ 99,00	3 frascos 60 cápsulas	R\$ 199,00	5 frascos 60 cápsulas	R\$ 299,00	18
S.O.S CRESCIMENTO	1 kit - shampoo, máscara e tônico	R\$ 179,00	2 kit - shampoo, máscara e tônico	R\$ 279,00	3 kit - shampoo, máscara e tônico	R\$ 379,00	12

Fonte: Autor, 2022.

Após a coleta de dados, foi possível notar que o produto Trinoxidiu mesmo com planos mais caros se destaca na plataforma de vendas. Ao visualizar o site do produto, notou-se que há diversos depoimentos de clientes e imagens mostrando resultados que obtiveram. Este produto não se trata de encapsulado, mas sim de um spray para uso externo, aplicando sob os cabelos, barba ou sobrancelhas.

3.1.2. Braip

Nesta plataforma, foram visualizados três produtos na primeira página de vendas, sendo estes somente produtos encapsulados. Segue abaixo na Tabela 2 a listagem de produtos, valores por tratamento e classificação de vendas na plataforma.

Tabela 2: Plataforma Braip

Plataforma Braip							
Produto	Plano tratamento I	Valor	Plano tratamento II	Valor	Plano tratamento III	Valor	Temperatura
100Queda	1 frasco 60 cápsulas	R\$ 197,00	3 frascos 60 cápsulas	R\$ 297,00	5 frascos 60 cápsulas	R\$ 397,00	150
Accelerator Hair	2 frascos 30 cápsulas	R\$ 197,00	4 frascos 30 cápsulas	R\$ 297,00	6 frascos 30 cápsulas	R\$ 397,00	11
Lume Hair	1 frasco 30 cápsulas	R\$ 119,90	3 frascos 30 cápsulas	R\$ 249,90	6 frascos 30 cápsulas	R\$ 347,90	6

Fonte: Autor, 2022.

Já na Braip o produto com maior quantidade de vendas destaca-se por ter o mesmo preço de venda do segundo colocado, porém com seus planos de tratamento sendo de 1 pote a menos. Diferente do Trinoxidiu citado anteriormente, que é de aplicação sob os cabelos, o 100Queda é em encapsulado e deve ser ingerido diariamente como um suplemento alimentar.

3.1.3. PerfectPay

Nesta plataforma, foram visualizados três produtos na primeira página de vendas, sendo estes produtos em formato de gomas e encapsulados. Segue abaixo na Tabela 3 a listagem de produtos, valores por tratamento e classificação de vendas na plataforma.

Tabela 3: Plataforma PerfectPay

Plataforma PerfectPay							
Produto	Plano tratamento I	Valor	Plano tratamento II	Valor	Plano tratamento III	Valor	Temperatura
Girl Hair	1 frasco 60 cápsulas	R\$ 97,00	3 frascos 60 cápsulas	R\$ 297,00	5 frascos 60 cápsulas	R\$ 397,00	30
Hair Mais Caps	1 frasco 60 cápsulas	R\$ 97,00	2 frascos 30 cápsulas	R\$ 167,00	3 frascos 30 cápsulas	R\$ 217,00	29
BellaSoy	1 frasco 60 cápsulas	R\$ 197,60	3 frascos 60 cápsulas	R\$ 444,60	5 frascos 60 cápsulas	R\$ 642,20	25

Fonte: Autor, 2022.

Na plataforma da PerfectPay houve mais equilíbrio entre os produtos vendidos, mas o que mais se possui vendas é o Girl Hair. O produto em questão possui composição semelhante ao do 100Queda, produto citado anteriormente, porém o que chamou atenção foi que este não é vendido em cápsulas, mas sim em formato de gomas.

3.1.3. Shopee

Nesta plataforma, foram pesquisados produtos com biotina, sendo estes produtos em formato de encapsulados. Segue abaixo na Tabela 4 a listagem de produtos, valores e quantidade de vendas.

Tabela 4: Plataforma Shopee

Plataforma Shopee		
Produto	Valor	Vendas
Biotina Duom - 60 cap 450 mg	R\$ 11,98	9400
Biotina Qualy Nutre 60 cap 400 mg	R\$ 15,99	4100
Biotina + Vitaminas MaxiNutre - 60 cap 500 mg	R\$ 19,99	1100

Fonte: Autor, 2022.

Os produtos visualizados, em sua composição levam somente biotina e por isso tem um custo menor. Já o produto da MaxiNutre possui também vitaminas B1, B5 e ácido fólico, o que justifica ter um custo um pouco maior que os demais. Imagina-se que por isso o produto da Duom seja o mais vendido, pois é direcionado para pessoas que buscam somente a biotina na composição e com isso obtém um custo menor.

3.2. Pesquisa de empresas que produzem encapsulados

Para a busca dos fornecedores destes tipos de produtos, foi observado os rótulos das embalagens dos produtos que são comercializados no mercado. Ao entrar em contato com as empresas, foram solicitadas as formulações que tinham como efeitos benéficos a saúde capilar. Também foi pesquisado com empresas que produzem outros tipos de encapsulados, solicitando então a disponibilidade de fórmulas para tratamento capilar. Segue abaixo na Tabela 5 a listagem de fornecedores, alguns produtos referência que produzem, como e quando foi realizado o contato.

A análise das cotações foi feita de forma comparativa entre as fórmulas das empresas e de seus principais ativos, que na maioria das vezes é relacionado a quantidade de biotina, analisando o melhor custo-benefício entre elas, para que não se torne um produto caro para o cliente e permita ter uma boa margem de lucro. Os produtos visualizados na Shopee são distribuídos diretamente pelo

fornecedor, ao tentar realizar contato pela loja da Shopee, foi comunicado que não disponibilizam o produto personalizado para revenda no formato da qual é o interesse deste projeto, apenas se quisesse comprar pela plataforma e vender o produto como ele já é.

Tabela 5: Fornecedores.

Produto	Composição	Tratamento	Fornecedor	Por onde conheceu	Contato	Data contato
100Queda	Biotina (30 mg) e vitaminas	Capilar	Capsul	produz diversos encapsulados e tinha a formulação disponível para tratamento capilar	Via WhatsApp	11/03/2022
Girl Hair	Biotina (30 mg) e vitaminas	Capilar	Nutriamo	produz diversos encapsulados e tinha a formulação disponível para tratamento capilar	Via WhatsApp	03/05/2022
Lax Q10	Coenzima Q10 e vitaminas	Diabetes	CapsExpress	produz diversos encapsulados e tinha a formulação disponível para tratamento capilar	Via WhatsApp	19/04/2022
Trinoxidiu	Trinoxidil e antioxidantes	Capilar	Cosmefar	produz diversos encapsulados e tinha a formulação disponível para tratamento capilar	Via WhatsApp	03/05/2022
-	-	-	EmitSaude	produz diversos encapsulados e tinha a formulação disponível para tratamento capilar	Via WhatsApp	01/03/2022
-	-	-	Nykax	produz diversos encapsulados e tinha a formulação disponível para tratamento capilar	Via WhatsApp	17/04/2022

Fonte: Autor, 2022.

3.3. Análise da quantidade ideal para investimento inicial

Foi realizado contato com as empresas demonstradas na Tabela 5 acima, o atendimento foi realizado pelo WhatsApp e fornecido valores como custo unitário, frete, compra mínima e prazo de entrega. Segue abaixo na Tabela 6 os dados que foram coletados.

A empresa Capsul trabalha de forma diferente das demais empresas. A mesma produz os produtos encapsulados e é interligada a plataformas de vendas online, da qual ao receber os pedidos realiza toda a operação logística. Ao adquirir o plano oferecido de R\$6.800,00, o contrato estabelece que a cada pedido será cobrado uma taxa de R\$6,80 para a logística e R\$32,90 para o serviço de frete, além de também receber uma bonificação de 100 potes de 60 cápsulas que serão entregues conforme houver vendas. A partir disto, quando houver novas vendas será cobrado um custo fixo de R\$16,00 por pote, sendo este pago em data especificada no contrato, junto com os demais custos de operação citados anteriormente. Apesar do custo elevado, a vantagem é que eles

realizam todo controle de estoque e fazem toda operação logística, permitindo que se mantenha o foco em como realizar as vendas e não em como manter a melhor gestão.

Tabela 6: Cotações.

Fornecedor	Estado	Composição	Pedido mínimo unitário	Logística terceirizada	Valor por pote	Valor Rótulo	Valor total	Frete	Total investimento	Prazo para entrega
Capsul	MG	Biotina 30 mg + vitaminas	100	R\$ 6.800,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 6.800,00	45 dias
Nutriamo	PR	-	não respondeu ao contato	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	-
CapsExpress	RS	Biotina 30mg + vitaminas	200	R\$ 0,00	R\$ 16,40	R\$ 0,82	R\$ 17,22	R\$ 0,00	R\$ 3.280,00	20 dias
Cosmefar	GO	-	não respondeu ao contato	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	-
EmitSaude	MA	Biotina 50 mg + vitaminas	100	R\$ 0,00	R\$ 11,00	R\$ 0,00	R\$ 11,00	R\$ 100,00	R\$ 1.200,00	20 dias
NyKax	PR	Biotina 45 mg + vitaminas	200	R\$ 0,00	R\$ 12,00	R\$ 1,00	R\$ 13,00	R\$ 0,00	R\$ 2.400,00	20 dias

Fonte: Autor, 2022.

Quanto às demais empresas, a mais em conta para negociação foi a EmitSaúde, com preço unitário menor em relação as demais e com a mesma qualidade dos produtos. Em todas as cotações as formulações contêm vitaminas e biotina em sua composição, que como citado anteriormente, é um dos principais ativos para tratamento capilar e foi o foco na solicitação das formulações.

Para a precificação do produto, foi realizado o custo de compra da empresa EmitSaúde, nesta base de cálculo foram inseridos os custos do produto e da embalagem que será utilizada para o envio. Foram feitas duas simulações para preço de venda, segue abaixo na Tabela 7 a primeira simulação realizada, sendo esta para venda no site.

Tabela 7: Simulação de custos, preço de venda e margem de lucro.

Plano (potes)	Custo pote	Custo emb. envio	Custo plataforma	Custo total	Preço Site	Lucro Site	Margem de lucro %
1	R\$ 11,00	R\$ 0,18	R\$ 7,78	R\$ 18,96	R\$ 97,00	R\$ 78,04	80,45
3	R\$ 11,00	R\$ 0,18	R\$ 14,77	R\$ 48,31	R\$ 197,00	R\$ 148,69	75,48
5	R\$ 11,00	R\$ 0,18	R\$ 21,76	R\$ 77,66	R\$ 297,00	R\$ 219,34	73,85

Fonte: Autor, 2022.

O preço de venda foi praticado buscando uma margem de lucro próxima a 80% e com valores inferiores aos que são praticados pelos produtores no mercado. O frete será calculado durante a etapa de checkout e pago pelo cliente, pois a operação logística na região Sul fica inviável para estados da região Norte e Nordeste, caso fosse embutir esse custo no produto iria aumentar muito o valor de venda e tornaria o produto menos competitivo no mercado.

Abaixo segue a Tabela 8 que mostra a simulação de preços realizando vendas pela Shopee.

Tabela 8: Simulação de custos, preço de venda e margem de lucro.

Pote	Custo pote	Custo emb. envio	Custo plataforma	Custo total	Preço Shopee	Lucro Shopee	Margem de lucro %
1	R\$ 11,00	R\$ 0,18	R\$ 3,60	R\$ 14,78	R\$ 19,99	R\$ 5,21	26,07

Fonte: Autor, 2022.

Dessa forma, com base nesses dados é possível visualizar que o lucro nas vendas pela Shopee pode chegar a R\$5,21 e pode ser maior dependendo quantos potes forem vendidos por pedido, tendo-se a disponibilidade destes 100 potes. Já se realizar as vendas pelo site com os produtos disponíveis na Braip, o lucro pode ser muito maior, sendo R\$4.386,80 caso todas as vendas sejam nos planos de 5 potes (20 vendas), R\$4.906,77 para os planos de 3 potes (33 vendas) e R\$7.804,00 para o plano de 1 pote (100 vendas). Segue abaixo a Tabela 9 que exhibe melhor estes dados.

Tabela 9: Estimativa de lucros com a venda dos 100 potes.

Estimativa de lucros						
Plataforma	Plano	Potes	Custo	Valor Venda	Lucro Plano	Lucro Total
Shopee	1 pote	1	R\$ 14,78	R\$ 19,99	R\$ 5,21	R\$ 521,00
Braip	1 pote	1	R\$ 18,96	R\$ 97,00	R\$ 78,04	R\$ 7.804,00
Braip	3 potes	3	R\$ 48,31	R\$ 197,00	R\$ 148,69	R\$ 4.906,77
Braip	5 potes	5	R\$ 77,66	R\$ 297,00	R\$ 219,34	R\$ 4.386,80

Fonte: Autor, 2022.

2.4. Marketing para vendas

O público alvo destes produtos são pessoas físicas, que compram os encapsulados para consumo próprio por meio de tratamento. Sendo assim, para a realização destas vendas pelo site deve-se considerar o custo com marketing, algo que é variável e mensurado de acordo com qual mídia social irá utilizar para propagar o produto. Se for realizado tráfego orgânico no Instagram com *hashtags* de alcance das publicações, não envolverá custos monetários e dependerá somente do

tempo para criação das publicações. Já o tráfego pago se refere aos anúncios patrocinados e o custo mínimo para anunciar é de R\$6,00 por dia, pelo Facebook Ads.

4. CONCLUSÃO

Após o término do trabalho, conclui-se que dentre as plataformas de vendas, a com maior número de vendas é a Shopee, onde o produto Biotina Duom possui a quantidade de 9.400 vendas e representa 64,38% do total de produtos vendidos dos 3 que foram verificados os dados.

Com a análise das empresas, conclui-se que a empresa EmitSaude é a melhor opção para começar a operação, devido ao fato de que o pedido mínimo é de 100 potes e seu custo é o menor entre as empresas que foram solicitadas cotações.

Em relação a quantidade para comercialização, o ideal será iniciar comprando estas 100 unidades e começar a comercialização, com o decorrer das vendas será possível analisar a quantidade de produtos ideal para se ter em estoque.

Por fim, é de suma importância que mesmo após entrar no mercado com este produto, sejam feitas novas cotações com empresas e laboratórios que fazem a produção de encapsulados, além de também focar na logística de entregas, pois para alguns estados podem haver opções logísticas melhores e com custo menor, que poderão ser embutidos no custo do produto.

5. REFERÊNCIAS

CRUZ, P. et al. Nutrição e saúde dos cabelos: uma revisão (Hair nutrition and health: a review). **ResearchGate** Lydia. Set, 2020.. 1. 33-40. 10.47693/ans.v1i1.5.

HEATH, A. C. et al. Genetic Basis of Male Pattern Baldness. **Journal Of Investigative Dermatology**, [s.l.], v. 121, n. 6, p.1562, dez. 2003. Elsevier BV. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1111/j.1523-1747.2003.12615.x>>. Acesso em: 14 mar. 2022.

NEVES, M. F.; CASTRO, L. T. **Marketing e estratégia em agronegócios e alimentos**. São Paulo: Atlas, 2003.

OLIVEIRA, I.; MACHADO, C. Calvície e Alopecia Revisão Bibliográfica. **Repositório Científico Lusófona**, Lisboa, p. 52, jan. 2017 (data da publicação). Disponível em: <<http://hdl.handle.net/10437/8402>>. Acesso em: 13 mar. 2022.

PANZENHAGEM, I. R. et al. Análise da Viabilidade Econômica de produção de calçados por meio da simulação de Monte Carlo. **ABEPRO**, Foz do Iguaçu, p.1, out. 2021. Disponível em: <https://www.abepro.org.br/biblioteca/TN_WPG_360_1860_42180.pdf>. Acesso em: 26 mar. 2022.

