

Fábrica de óleos naturais/essências



EXPEDIENTE

Presidente do Conselho Deliberativo

José Zeferino Pedrozo

Diretor Presidente

Décio Lima

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Margarete Coelho

Gerente

Eduardo Curado Matta

Gerente-Adjunta

Anna Patrícia Teixeira Barbosa

Gestor Nacional

Luciana Macedo de Almeida

Autor

Sebrae

Coordenação do Projeto Gráfico

Renata Aspin

Projeto Gráfico

Nikolas Furquim Zalewski

ÍNDICE

Apresentação de Negócio.....	1
Mercado.....	2
Localização.....	3
Exigências Legais e Específicas.....	4
Estrutura.....	7
Pessoal.....	8
Equipamentos.....	8
Matéria Prima/Mercadoria.....	9
Organização do Processo Produtivo.....	11
Automação.....	12
Canais de Distribuição.....	12
Investimentos.....	12
Capital de Giro.....	14
Custos.....	15
Diversificação/Agregação de Valor.....	16
Divulgação.....	17
Informações Fiscais e Tributárias.....	17
Eventos.....	20
Entidades em Geral.....	20
Normas Técnicas.....	21
Glossário.....	21
Dicas de Negócio.....	23
Características Específicas do Empreendedor.....	23
Bibliografia Complementar.....	24
Fonte de Recurso.....	25
Planejamento Financeiro.....	25
Produtos e Serviços - Sebrae.....	26
Sites Úteis.....	27

1. Apresentação de Negócio

Os óleos essenciais são substâncias voláteis (que passam facilmente à forma gasosa) extraídas de plantas aromáticas, constituindo matérias-primas de grande importância para as indústrias medicinal, cosmética, farmacêutica e alimentícia. Essas substâncias orgânicas, puras e extremamente potentes são consideradas a alma da planta e são os principais componentes bioquímicos de ação terapêutica das plantas medicinais e aromáticas.

O que define o fato de um extrato ser um óleo essencial é o processo de obtenção, não sua composição química. Um óleo essencial de flor de laranjeira (óleo essencial de neroli) é obtido por hidro destilação (ou arraste a vapor) e contém componentes voláteis. Um óleo essencial de laranja, obtido por prensagem do fruto, seguida de centrifugação, contém componentes voláteis (terpenos, ésteres, aldeídos), mas também contém ceras, pigmentos e flavonoides, dentre outras classes de constituintes não voláteis. Assim, a definição de óleo essencial não se limita somente à volatilidade de sua composição.

Há relatos do uso de essências em 2700 a.C. pelos chineses, no mais antigo livro de ervas do mundo, Shen Nung. Algumas plantas citadas eram o gengibre (*Syzygium aromaticum*) e o ópio (*Papaver somniferum*). Outro uso documentado das essências se deu em 2000 a.C., em livros escritos em sânscrito, pelos hindus. Em tal época, já havia um conhecimento mais rudimentar de aparatos de destilação. Nesta época, também há relatos de outros povos que fizeram uso desses compostos, como os persas e egípcios, ainda que seja muito provável que esses já dominassem as técnicas de extração há muito antes. Muitas das ervas comuns na atualidade já eram conhecidas, como por exemplo, o capim limão (*Cymbopogon citratus*). Ainda que não fossem extratos puros, eram soluções alcoólicas, não apenas usadas como perfumes, mas também em cerimônias religiosas ou com fins terapêuticos.

A produção de óleos essenciais naturais no Brasil, de forma comercial significativa, teve início a partir do início do século XX, tendo como base o extrativismo de essências nativas, principalmente do Pau Rosa. A partir de 1940, devido a grande demanda imposta pelas indústrias do ocidente, que se viram privadas de suas tradicionais fontes de suprimento, em virtude da II Guerra Mundial, a produção de óleos essenciais no Brasil passou a ser feita de forma mais organizada, com a introdução de outras culturas para obtenção de óleos de menta, laranja, canela sassafrás, eucalipto, capim-limão, patchouli, e outros, voltada, basicamente, para o mercado externo. Nas décadas seguintes, contudo, empresas internacionais produtoras de perfumes, cosméticos, e produtos farmacêuticos e alimentares passaram a se instalar no país, contribuindo para a solidificação e desenvolvimento do nosso mercado interno.

O interesse pelos óleos essenciais está baseado na possibilidade da obtenção de compostos aromáticos, os quais, de uma forma ou de outra, fazem parte do nosso dia a dia. Muitos desses compostos são atualmente obtidos sinteticamente, por razões econômicas, por dificuldades na continuidade na obtenção das plantas produtoras, bem como pelo interesse na obtenção de novos componentes aromáticos. Contudo, a busca pelo naturalismo tem feito crescer a demanda pelos produtos originais obtidos diretamente das plantas. Tudo isso, faz da produção de óleos essenciais uma boa oportunidade para quem deseja trabalhar em um setor com forte ligação com o campo e as florestas, especialmente aqueles empreendedores que já trabalham com produção agrícola em região com potencial de exploração de plantas aromáticas e que desejam aumentar ou diversificar suas fontes de rendas.

Aviso: Vale ressaltar que os tópicos apresentados, não fazem parte de um Plano de Negócio e sim do perfil do ambiente no qual o empreendedor irá vislumbrar uma oportunidade de negócio. O objetivo de todos os tópicos, é desmistificar e dar uma visão geral de como um negócio se posiciona no mercado. Quais as variáveis que mais afetam este tipo de negócio? Como se comportam essas variáveis de mercado? Como levantar as informações necessárias para se tomar a iniciativa de empreender?

Este documento não substitui o plano de negócio. Para elaboração deste plano, consulte o SEBRAE mais próximo.

2. Mercado

Dados divulgados pelo Instituto Euromonitor - preços ao consumidor, em 18 de abril de 2012, mostram que o setor brasileiro de HPPC (Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos) faturou em 2011 mais de 43 bilhões de dólares. O total é 18,9% maior do que o faturamento obtido em 2010, tendo registrado o maior crescimento percentual entre os 10 maiores mercados do setor. No ranking global, o país mantém terceiro lugar, tendo crescido 18,9% em 2011, como já foi mencionado, contra 8,9% de expansão do Japão (segundo lugar no ranking) e 3,8% de aumento dos EUA (primeiro lugar do ranking).

Ainda na análise do Euromonitor - preços ao consumidor, no macro categoria “fragrâncias”, o Brasil manteve a primeira posição no ranking mundial. As fragrâncias movimentaram R\$ 4,75 bilhões com participação de 16,2% no share do mercado.

Segundo João Carlos Basílio, presidente da ABIHPEC (Associação Brasileira de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos), em entrevista concedida ao Instituto Euromonitor em 18/04/2012, “o setor mantém um crescimento médio de 10,9% em vendas líquidas Ex-Factory nos últimos cinco anos, motivado especialmente pelo aumento do poder de consumo da classe C e do investimento de nossas indústrias em mídia, inovação e tecnologia”.

A produção mundial de óleos essenciais está em torno de 45 mil toneladas, avaliadas em US\$ 700 milhões. Estima-se que a produção brasileira de óleos essenciais corresponde a 13,5% da produção mundial, em toneladas (LOURENÇO, 2012). O Brasil é o quarto exportador mundial, com quase US\$ 150 milhões de dólares, mas 90% disso são óleos cítricos, subproduto da indústria da laranja. Apenas 0,1% da exportação são produtos da biodiversidade brasileira, como o pau rosa.

O preço desses óleos encontra-se, hoje, num patamar econômico mundial elevado. No Brasil, têm-se observado indústrias de cosméticos e casa de produtos naturais, adquirindo produtos importados e repassando ao consumidor final ou, então, agregando valores ao produto em forma de cosméticos, produtos farmacêuticos e higiene pessoal.

Em razão dos produtos naturais serem percebidos pelo consumidor nacional e internacional como capazes de proporcionar efeitos benéficos à saúde, o setor é um dos que mais avançou na regulamentação técnica no âmbito do MERCOSUL nos últimos tempos.

Novos hábitos e atitudes do consumidor, como o crescente culto ao corpo (aromaterapia), contribuem para o aumento da venda de produtos do setor, o que favorece uma tendência

Destaca-se aqui, frutos e sementes oleaginosas brasileiras, que são internacionalmente apreciados e valorizados.

O consumidor da classe A dá preferência por produtos feitos com matéria-prima inofensiva, orgânica e natural. Por sua vez, o aumento de renda da classe C como um todo, vem oferecendo novas oportunidades para produtos naturais, desde que estes consigam chegar ao mercado com preços competitivos.

A consultoria Euromonitor projeta que haverá um crescimento global de quase 12% no uso de óleos essenciais até 2023. Na América Latina, a expectativa de crescimento é de cerca de 10% nos próximos quatro anos. “Vejo uma projeção positiva para os próximos anos nessa categoria”, diz Elton Morimitsu, analista sênior da Euromonitor. “Os consumidores na indústria de beleza e cuidados pessoais estão cada vez mais buscando produtos que tenham esse apelo natural nas suas formulações.”

O setor de beleza e cuidados pessoais movimentou R\$ 110 bilhões no Brasil em 2018, segundo a Euromonitor. Até 2023, a projeção é de um crescimento de 20,6%.

3. Localização

Uma unidade industrial para produção de óleos essenciais vegetais depende do fornecimento de plantas aromáticas e flores, devendo preferencialmente ser localizada próxima dos centros fornecedores, evitando a deterioração da matéria-prima ocasionada pelo transporte, bem como, outros custos relacionados. Além da disponibilidade de matéria-prima em quantidade e qualidade, com preços competitivos, destacam-se como fatores importantes para definição da localização do empreendimento:

- a) Existência de água de boa qualidade e em quantidade suficiente para atender às necessidades da fábrica. Dificilmente se encontra água potável no meio rural, por isso o tratamento deve ser adequado quando ela provém de rios, lagoas ou barragens. A água é importante para a limpeza da matéria-prima, equipamentos, utensílios, ambientes, etc. Quando a água não for potável, deverá ser submetida ao tratamento, visando adequá-la ao uso da indústria;
- b) Certifique-se de que o imóvel em questão atende as suas necessidades operacionais quanto à localização, capacidade de instalação, características da vizinhança - se é atendido por serviços de água, luz, esgoto, telefone, etc.;
- c) A topografia do terreno e suas as vias de acesso à circulação de veículos comuns e articulados;
- d) Proximidade dos centros consumidores, local de residência dos empregados e facilidade de acesso à mão-de-obra qualificada;
- e) Em geral, as indústrias e destilarias de óleos essenciais produzem muitos dejetos e a forma com que estes dejetos serão tratados é essencial para a definição de qualquer projeto pelas autoridades responsáveis. As crescentes restrições e exigências dos órgãos de controle, em relação ao destino dos efluentes industriais, dependendo do tipo de resíduo orgânico e químicos utilizados no processo, determinam a necessidade de tratamento dos efluentes da indústria. A implantação de uma indústria desta natureza depende da

aprovação do projeto de impacto ambiental pelas Secretarias do Meio Ambiente dos Estados (CRA). Como essas exigências variam para cada Estado, é indispensável que o empresário, referente a instalação da indústria, informe-se junto aos referidos órgãos ou instituições competentes da sua região. A consulta junto à Prefeitura é necessária para se conhecer as exigências relativas ao Código Sanitário e ao Código de Obras;

f) É importante que a relação receitas operacional (estimada) versus despesas (aquisição, manutenção, etc.) do imóvel esteja compatível com os objetivos definidos pelo empreendedor. Decidir qual caminho tomar é um mistura de coragem, recursos disponíveis e expectativa de retorno, além disso, outros cuidados na escolha do ponto passam por: custo do aluguel, reforma, aquisição do terreno, construção, prazo do contrato, no caso de aluguel (cuidado com prazos curtos: com o sucesso da casa o proprietário poderá querer aumentar o aluguel), reajustes e reformas a fazer, entre outros itens;

g) Veja se o local de instalação está sujeito a inundação ou próximo à zonas de risco. Consulte a vizinhança a respeito;

h) Confira a planta do imóvel aprovada pela Prefeitura, e veja se não houve nenhuma obra posterior, aumentando, modificando ou diminuindo a área primitiva, que deverá estar devidamente regularizada, se houver necessidade;

As atividades econômicas da maioria das cidades são regulamentadas pelo Plano Diretor Urbano (PDU). É essa Lei que determina o tipo de atividade que pode funcionar em determinado endereço. A consulta de local junto à Prefeitura deve atentar para:

- se o imóvel está regularizado, ou seja, se possui HABITE-SE;
- se as atividades a serem desenvolvidas no local, respeitam a Lei de Zoneamento do Município, pois alguns tipos de negócios não são permitidos em qualquer bairro;
- se os pagamentos do IPTU referente o imóvel encontram-se em dia;
- No caso de serem instaladas placas de identificação do estabelecimento, letreiros e outdoors é necessário verificar o que determina a legislação local sobre o licenciamento das mesmas; e principalmente,
- Exigências da legislação local, do Corpo de Bombeiros Militar e da Defesa Civil em relação à segurança contra incêndio e pânico e emissão de certificados de vistoria de local.

4. Exigências Legais e Específicas

Para abrir uma Fábrica de Óleos Naturais e Essências, o empreendedor poderá ter seu registro de forma individual ou em um dos enquadramentos jurídicos de sociedade. Ele deverá avaliar as opções que melhor atendem suas expectativas e o perfil do negócio pretendido.

Leia mais sobre este assunto no capítulo - Informações Fiscais e Tributárias. O contador, profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa e conhecedor da legislação tributária, poderá auxiliar o empreendedor neste processo.

Para abertura e registro de uma Fábrica de Óleos Naturais e Essências é necessário realizar os seguintes procedimentos:

- Registro Empresarial na Junta Comercial;
- Obtenção do CNPJ na Secretaria da Receita Federal;
- Secretaria Estadual de Fazenda;
- Registro na prefeitura municipal, para obter o alvará de funcionamento;
- Enquadramento na Entidade Sindical Patronal (empresa ficará obrigada a recolher por ocasião da constituição e até o dia 31 de janeiro de cada ano, a Contribuição Sindical Patronal);
- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social – INSS/FGTS”;
- Registro no Corpo de Bombeiros Militar: órgão que verifica se a empresa atende as exigências mínimas de segurança e de proteção contra incêndio, para que seja concedido o “Habite-se” pela prefeitura.
- Alvará de licença da Vigilância Sanitária

Informações Gerais:

Para a instalação do negócio é necessário realizar consulta prévia de endereço na Prefeitura Municipal/Administração Regional, sobre a Lei de Zoneamento.

É necessário observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC) <http://www.normaslegais.com.br/juridico/CDC-Codigo-de-Defesa-do-Consumidor.htm>.

A Lei 123/2006 (Estatuto da Micro e Pequena Empresa) <http://www.leigeral.com.br/legislacao/detalhes/6689-Lei-Complementar-123-2006-Estatuto-Nacional-da-Micro-e-Pequena-Empresa> e suas alterações estabelecem o tratamento diferenciado e simplificado para micro e pequenas empresas. Isso confere vantagens aos empreendedores, inclusive quanto à redução ou isenção das taxas de registros, licenças etc.

Nota!

Nos termos da Lei nº 6938 Art.17 incisos I e II é obrigatório o registro no Ibama de todas as pessoas físicas ou jurídicas que se dedicam a atividades potencialmente poluidoras e/ou a extração, produção, transporte e comercialização de produtos potencialmente perigosos ao meio ambiente, assim como de minerais, produtos e subprodutos da fauna e flora, indicadas na IN nº 010/01. As pessoas físicas ou jurídicas sujeitas ao Cadastro Técnico Federal só poderão se registrar, via Internet no website do Ibama acessando o link da Taxa de Controle e Fiscalização Ambiental para preenchimento auto-explicativo.

Alvará de Localização e Licenciamento Ambiental.

O interessado em instalar uma fábrica de óleos essenciais deve buscar, junto a Prefeitura do município onde o empreendimento será instalado, informações sobre a obtenção das licenças prévia, Instalação e Operação. Em geral os sistemas estaduais de licenciamento disciplinam a localização, instalação, operação e ampliação de atividades e serviços que constituam fontes de poluição ou degradação do meio ambiente. Este licenciamento se dá em três instâncias principais: -Licença Prévia: documento expedido na fase preliminar do planejamento do empreendimento que autoriza sua localização, com base nos planos federais, estaduais e municipais de uso do solo e que discrimina os requisitos básicos a serem obedecidos nas fases de implantação e operação do empreendimento;

1. Licença de Instalação: documento que autoriza o início da implantação do empreendimento, de acordo com as especificações do projeto de engenharia, cujo grau de detalhamento deve ser o necessário para que possam ser julgados e especificados os requisitos ambientais a serem seguidos nessa fase;

2. Licença de Operação: documento expedido após a verificação do cumprimento das exigências da Licença de Instalação e que autoriza a operação do empreendimento, desde que respeitadas as condições especificadas. A solicitação de licenças, autorizações, certificados e demais documentos devem ser entregues à Central de Atendimento do INEA ou à Superintendência Regional correspondente ao município onde se situa o empreendimento / atividade a ser licenciado. Informações detalhadas quanto às exigências ambientais e de saúde pública para expedição das licenças de funcionamento e conformidade à legislação vigente (LP - Licença Prévia, LO – Licença de Operação e LI – Licença de Instalação) podem ser obtidas junto à Secretaria Municipal de Meio Ambiente, Secretaria Municipal de Saúde e as representações locais do CONAMA e IBAMA do município onde a fábrica de óleos essenciais será instalada. (vide <http://www.ibama.gov.br/licenciamento/>) Antes do cumprimento das exigências acima, é necessário pesquisar na Prefeitura Municipal se a Lei de Zoneamento permite a instalação de fábrica de óleos essenciais no local. Responsabilidade técnica A industrialização de óleos essenciais depende de registro junto ao CRQ – Conselho Regional de Química, assim como, o empreendimento é obrigado a manter em seus quadros profissional habilitado para o exercício da respectiva função.

ANVISA - Agência Nacional de Vigilância Sanitária. O registro de fitoterápicos segue o disposto na Lei nº 6.360/73 regulamentado pelo Decreto nº 79.094/77. Tem como regulamentos ANVISA específicos a Resolução - RDC nº 48/04, complementada pelas seguintes:

Resolução - RE nº 88/04 (Lista de referências bibliográficas para avaliação de segurança e eficácia),

Resolução - RE nº 89 (Lista de registro simplificado),

Resolução - RE nº 90/04 (Guia para a realização de estudos de toxicidade pré- clínica)

Resolução - RE nº 91/04 (Guia para realização de alterações, inclusões, notificações e cancelamentos pós-registro). Vale lembrar que a ANVISA efetua o controle sanitário da produção e da comercialização não só de medicamentos, como também, de alimentos, cosméticos e produtos de higiene pessoal, inclusive dos ambientes, dos processos, dos insumos e das tecnologias a eles relacionados. Portanto, a legislação aplicável a cada uma das áreas relacionadas (conforme a destinação do óleo essencial: alimentação,

medicamentos, cosmético, etc) deverá ser obtida no website da ANVISA, através do link http://portal.anvisa.gov.br/wps/portal/anvisa/legislacao!/ut/p/c4/04_SB8K8xLLM9MSSzPy8xBz9CP0os3hnd0cPE3MfAwMDMydnA093Uz8z00B_A_cAM_2CbEdFAKkAv7c/.

Para garantia da segurança das fragrâncias e dos ingredientes utilizados no processo de fabricação e divulgar os requisitos de conformidade produtos destinados ao mercado externo a IFRA – International Fragrance Association possui um Manual de Boas Práticas de Fabricação, no Brasil representada pela ABIFRA – Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Essenciais, Produtos Químicos Aromáticos, Fragrâncias, Aromas e Afins. O Sebrae local poderá ser consultado para orientação

5. Estrutura

A estrutura básica deve contar com uma área total de cerca de 500 m², que deverá abrigar as edificações necessárias à operação da fábrica, dentre elas: o galpão de produção, o escritório e as áreas de apoio (laboratório, vestiários e banheiros para os empregados, cozinhas, almoxarifado, etc.). O galpão de produção deve ter cerca de 200 m² de área coberta, com espaço para a recepção, limpeza e armazenagem da matéria-prima, descascamento, área de processamento (extração), depósito de embalagens e área para armazenamento do produto final. São requisitos básicos da edificação destinados à produção do óleo:

- a) A incidência de luz natural (pois este é um insumo caro de produção), ventilação (natural ou artificial); além disso, seu piso deverá ser nivelado e revestido de material resistente, impermeável (piso de cimento ou outro material de características semelhantes); possuir parede de 4 m² de altura, lisa, de preferência em cerâmica branca, podendo ser também em cimento; forro de superfície interno, liso e de fácil limpeza; a área de produção deve possuir instalações para suprimento de água, eletricidade e gás, e possuir capacidade de escoamento dos efluentes gerados no processo de extração (existem fábricas que utilizam a própria biomassa gerada no processo como combustível).
- b) O local deve ser ainda capaz de abrigar os equipamentos utilizados no processo de extração do óleo e de tratamento dos efluentes, cuja disposição no espaço interno deverá obedecer ao fluxo do processo, eficiência e economicidade dos recursos, evitando ainda contaminação do produto e otimizando a execução das diversas etapas envolvidas, desde a chegada da matéria-prima do campo, até a saída do produto final para a comercialização.
- c) A área externa deve possuir caminhos para a passagem de veículos de carga e de preferência serem pavimentadas para evitar a formação de poeira e facilitar o escoamento das águas pluviais.
- d) Cuidados adicionais devem ser tomados em relação ao local escolhido para o armazenamento do produto final, com atenção para a higiene, limpeza, iluminação e temperatura do ambiente. Estas ameaças são prejudiciais à manutenção das características e a qualidade do óleo essencial produzido.
- e) O escritório pode ter um espaço de cerca de 30 m², onde serão abrigados os trabalhadores administrativos, registros e arquivos do empreendimento.

f) Laboratório: Para realizar as avaliações necessárias e identificar o grau de pureza, integridade e classificação do óleo produzido pela fábrica, o Químico responsável irá precisar de um laboratório de cerca de 20 m², próximo a área de produção, dotado de instalações elétrica e hidráulica, piso e paredes em cerâmica e demais recursos necessários à realização de seu trabalho.

6. Pessoal

A quantidade de profissionais está diretamente relacionada ao porte do empreendimento, processo de produção e nível de integração (mecanização) dos equipamentos utilizados. Para uma fábrica de óleos essenciais de pequeno porte, é possível iniciar o negócio com uma equipe reduzida de cinco a seis empregados, com as seguintes atribuições: Vendedor; Auxiliar Administrativo; Químico responsável; Auxiliar de produção; Almojarife; Servente / Auxiliar de limpeza; trabalhadores adicionais poderão ser contratados nos períodos de safra e aumento de produção.

O SEBRAE da localidade poderá ser consultado para aprofundar as orientações sobre o perfil do pessoal, formas de contratação e treinamentos adequados, com o objetivo do desenvolvimento das seguintes competências: conhecimento da atividade, especialmente quanto às características de cada essência, manuseio, armazenamento e seu significado para criar o nível de satisfação pretendido pelo cliente; técnicas de produção; e relacionamento interpessoal.

O empreendedor deverá participar de seminários, congressos e cursos direcionados ao seu ramo de negócio, para manter-se atualizado e sintonizado com as tendências do setor.

Deve-se estar atento para a Convenção Coletiva do Sindicato dos Trabalhadores nessa área, utilizando-a como balizadora dos salários e orientadora das relações trabalhistas, evitando, assim, consequências desagradáveis.

O SEBRAE da localidade poderá ser consultado para aprofundar as orientações sobre o perfil do pessoal e treinamentos adequados.

7. Equipamentos

Os equipamentos são uma das partes mais importantes sobre como montar uma fábrica de óleos essenciais. São eles que te ajudarão na extração dos óleos da maneira correta. Por isso que você precisa dar atenção extra a esse ponto. Os equipamentos variam de acordo com o porte do empreendimento, tipo de matéria-prima e processo utilizados na extração do óleo. Abaixo relacionamos os equipamentos mais comuns utilizados nesse processo:

- Cozedor ou Dornas (com pescoço e tampa de aço inox, fecho hidráulico e dreno);
- Condensador;
- Tanque de armazenagem;
- Triturador

Equipamentos para as áreas de administração, laboratório e estocagem:

- microcomputador;
- impressora multifuncional;
- linhas telefônicas;
- mesas, cadeiras, armários, de acordo com as instalações;
- veículo para transporte;
- espátulas;
- bancadas de madeira; -
- embalagens, pipetas, medidores;
- agitadores;
- filtro para tratamento de água e efluentes;
- máquinas para envasamento;
- esterilizador, selador e utensílios em geral;
- balcão de atendimento, se for o caso.

Alguns fabricantes oferecem a solução completa de equipamentos, o empreendedor deverá avaliar a melhor opção para o seu projeto.

8. Matéria Prima/Mercadoria

A gestão de estoques é a procura do constante equilíbrio entre a oferta e a demanda. Esse equilíbrio deve ser sistematicamente aferido por, entre outros, os seguintes indicadores de desempenho:

- Giro dos estoques: o giro dos estoques é um indicador do número de vezes em que o capital investido em estoques é recuperado pelas vendas. Usualmente é medido em base anual e tem a característica de representar o que aconteceu no passado.
- Obs.: Quanto maior for a frequência de entregas dos fornecedores, logicamente em menores lotes, maior será o índice de giro dos estoques, também chamado de índice de rotação de estoques.
- Cobertura dos estoques: o índice de cobertura dos estoques é a indicação do período de tempo que o estoque, em determinado momento, consegue cobrir as vendas futuras, sem que haja suprimento.
- Nível de serviço ao cliente: o indicador de nível de serviço ao cliente para o ambiente do varejo de pronta entrega, isto é, aquele segmento de negócio em que o cliente quer receber

a mercadoria, ou serviço, imediatamente após a escolha; demonstra o número de oportunidades de venda que podem ter sido perdidas, pelo fato de não existir a mercadoria em estoque ou não se poder executar o serviço com prontidão.

Portanto, o estoque dos produtos deve ser mínimo, visando gerar o menor impacto na alocação de capital de giro. O estoque mínimo deve ser calculado levando-se em conta o número de dias entre o pedido de compra e a entrega dos produtos na sede da empresa. A matéria-prima utilizada na extração de óleos essenciais é diversificada.

Pode ser utilizado qualquer vegetal que apresenta óleos voláteis odoríferos. Contudo, o interesse comercial na extração pode ser menor ou maior conforme o preço de venda final do produto e custo de extração, conforme a parte da planta utilizada. Esses mesmos óleos podem estar presentes em diferentes partes conforme o vegetal, que podem ser extraído das flores, botões, folhas, ramos, casca, semente, frutos, lenho, raízes e rizomas. No rol das matérias-primas usadas no Brasil para extração de óleos essenciais o eucalipto sempre ocupou um lugar de destaque.

Abaixo relacionamos algumas das principais plantas utilizadas na produção de óleos essenciais no Brasil:

- Alecrim (*Rosmarinus officinalis*);
- Camomila (*Anthemis nobilis*);
- Citronela (*Cymbopogon winterianus*);
- Cravo-da-índia (*Syzygium aromaticum*);
- Eucalipto (*Eucalyptus globulus*, *Eucalyptus sideroxylon* e *Eucalyptus torquata*);
- Franquicenso (*Boswellia carterii*);
- Gengibre (*Zingiber officinale*);
- Hortelã-pimenta (*Mentha piperita*);
- Laranja (*Citrus sinensis*);
- Lavanda (*Lavandula officinalis*);
- Limão (*Citrus limonum*);
- Melaleuca (*Melaleuca alternifolia*);
- Mirra (*Commiphora mirra*);
- Orégano (*Origanum vulgare*);
- Patchouli (*Pogostemon cablin*);
- Pau Rosa (*Aniba roseodora* var *amazonica* Ducke);

- Sassafrás (*Cinnamomun micranthum*);
- Toranja (*Citrus paradisi*);
- Entre outras de caráter especial ou particular.

Essas matérias primas devem ser transportadas o mais rapidamente possível após a colheita, ou armazenada em condições ideais, para um futuro transporte ao local de processamento, para que não se perca as características e propriedades da planta que serão extraídas no processo da obtenção dos óleos essenciais.

Além disso, é importante saber se na área onde se encontra a planta de processamento, há uma produção suficiente para a obtenção destes extratos, já que se necessita de uma grande quantidade de matéria prima para a obtenção destes extratos., por exemplo: precisa-se de cerca de 33 kg de folhas secas de patchouli, para se obter 1 kg de óleo essencial por destilação a vapor; entre 100 e 200 kg de cascas de canela para se obter 1 L de óleo essencial por destilação a vapor; cerca de 1.000 kg de cascas de laranjas, para se obter 2,5 L de óleo essencial por prensagem a frio.

9. Organização do Processo Produtivo

Nesse processo é necessário que você realize um mapeamento dos processos industriais presentes na sua fábrica para identificar, priorizar e entender problemas, até mesmo antes de ocorrerem. Na produção de óleos essenciais, as principais etapas são:

- a) Produção: depende do processo de extração utilizado e inclui desde a armazenagem e limpeza da matéria-prima até a embalagem do produto final;
- b) Controle da produção e qualidade do produto: tem como objetivo garantir a extração adequada do óleo e classificar o índice de pureza do produto final, esse processo deve ser realizado por um químico;

Os principais métodos de extração de óleos essenciais das plantas são enfloração ou enfleurage, destilação por arraste de vapor e extração com solventes orgânicos. Atualmente, utilizando técnicas sofisticadas de separação de misturas, é possível identificar todos os componentes de um óleo essencial, mesmo aqueles que estão presentes em quantidades muito pequenas. Uma vez identificados os componentes, é possível fabricar o óleo essencial sintético que é geralmente mais barato e, muitas vezes, mais fácil de se obter.

Serviços administrativos: inclui o controle das atividades de produção, comércio e gestão do negócio.

Vendas e atendimento ao cliente: responsável pelo primeiro contato com o cliente e entendimento de suas necessidades;

Expedição: muito associado ao bom atendimento ao cliente, objetiva planejar as rotas de entrega e a estrutura para atender o consumidor no tempo desejado. Um bom entendimento e planejamento dessas etapas garante o sucesso e a otimização da fábrica.

10. Automação

O empreendedor deverá avaliar a melhor solução para o seu empreendimento entre os softwares de gestão agro-industrial disponíveis no mercado. Em geral estes são originalmente desenvolvidos para indústrias de maior porte (destilarias, usinas de cana, fábricas de óleos vegetais não essenciais tais como mamona, soja, etc). O aplicativo escolhido deverá oferecer soluções de controle (podem ser integradas ou não) para as áreas de produção (“chão de fábrica”) e contábil-financeira com funcionalidades tais como:

- Chão de Fábrica - Planejamento e controle da produção, ordem em produção, controle de estoques de matéria-prima e produto acabado, cadastro de fornecedores, etc.
- Gestão financeira: Controle de contas a pagar e a receber, fornecedores, fluxo de caixa, bancos, fechamento de caixa, etc.

Para se decidir pelo sistema a ser utilizado, todavia, o empreendedor deverá levar em conta seu orçamento disponível, o preço cobrado pelo fabricante pela licença de uso e manutenção, conformidade em relação à legislação fiscal municipal e estadual e atualizações oferecidas pelo fornecedor.

11. Canais de Distribuição

As fábricas de pequeno porte, com baixa produção, comercializam seus produtos das mais diversas formas, incluindo vendas a granel em estado bruto para farmácias de manipulação, pequenos laboratórios de produtos naturais, fabricantes de velas, etc. Quando misturado com outras substâncias, ou mesmo puros embalados em porções individuais, tais como saches, bisnagas, etc., o produto é comercializado para revenda através de lojas de alimentos naturais, de ervas, catálogos de especialidades, como também, lojas de aromaterapia e de cosméticos. As fábricas de maior porte, com vendas de grandes quantidades, em geral, possuem vendedores com conhecimento do mercado local e externo, pois dependendo do tipo de óleo que produz, poderá atender fabricantes nacionais e/ou estrangeiros de produtos medicinais, alimentícios, higiene, limpeza, estética, etc.

Outras formas de acessar o mercado consumidor, atualmente, é a utilização da internet, através de site ou páginas nas redes sociais, que facilitam o contato com o cliente, principalmente para os pequenos produtores, e podendo realizar as vendas de uma forma direta, sem atravessadores, e podendo oferecer várias formas de pagamento aos seus clientes.

12. Investimentos

Os óleos naturais e essências possuem grande importância comercial e são empregados nas indústrias de perfumaria, cosmética, alimentícia e farmacêutica, sendo um ramo muito promissor, e um bom planejamento é a alma do negócio sendo assim, recomendamos que se faça um Plano de Negócio, procure o SEBRAE e confira.

O investimento em uma **Fábrica de óleos naturais e essências** varia muito de acordo com o porte do empreendimento, cidade/região e da disponibilidade de recursos do investidor.

A estrutura de investimentos para este negócio pode ser dividida em dois grupos:

· **Equipamentos da Área Operacional:**

- Veículo para transporte;
- Equipamentos para produção.

· **Materiais para Área Administrativa:**

- Mobiliários e equipamentos

Os itens e valor total apresentados a seguir, são meramente referenciais, para fins de estimativa do investimento necessário, podendo variar de acordo com a qualidade, estilo, local de aquisição, dentre outras variáveis.

Como exemplo basearemos em uma fábrica de óleos naturais/essências, montada numa área de 500m², com investimento de R\$ 100 mil aproximadamente.

Equipamentos Área Operacional

Aparelhos

Cozedor ou dornas (tipo de caldeira geradora de vapor onde colocam-se as partes da planta

Condensador

Tanques de armazenagem

Triturador

Outros equipamentos

Pipetas, Medidores, Agitadores

Máquina para envasamento

Veículo

Veículo para transporte (utilitário ou outro)

Moveis e equipamentos para área Administrativa

Móveis para escritório Administrativo

Mesas, cadeiras, arquivos de madeira ou aço.

Estantes e prateleiras

Mobiliário e utensílios para Refeitório

Geladeira, mesa/cadeiras para refeições, micro-ondas e utensílios de cozinha.

Armário

Para guarda de pertences de funcionários

Equipamentos

Desktop ou Notebook / Impressora

Aparelho de Ar condicionado

Impressora Multifuncional

Smartphones / Aparelhos telefônicos

TOTAL DE INVESTIMENTO

R\$ 100.000,00

Finalizando, recomendamos que o empreendedor planeje seus gastos, crie um plano de negócio e faça a gestão de forma profissional. Lembre-se um investimento não é somente financeiro, é preciso investir em dedicação, trabalho, estudo e inovação.

13. Capital de Giro

Capital de giro são recursos financeiros que se encontram em estoque, investimentos líquidos (como aplicações financeiras), valores em contas bancárias, os créditos a receber, e tudo aquilo que pode ser facilmente convertido para o cumprimento das obrigações e manutenção do bom funcionamento da indústria.

O Capital de Giro é regulado e calculado pelos prazos praticados pela empresa, são eles: prazos médios recebidos de fornecedores (PMF); prazos médios de estocagem (PME) e prazos médios concedidos a clientes (PMCC).

Sendo assim quanto maiores forem os prazos concedidos aos clientes, maiores também os prazos de estocagem, maior será a necessidade de capital de giro. Já a inversão da necessidade de capital de giro se dará praticando prazos maiores para pagamento aos fornecedores.

A maioria das despesas tem prazo de 30 dias, como por exemplo, os gastos com embalagens, insumos, salários e impostos. Enquanto as vendas podem ter prazos variando de 30 dias a 90 dias para seu recebimento em volumes que podem ser menores que as despesas, por isso a importância da disponibilidade do Capital de Giro para fazer cobertura destas diferenças.

A atenção deve ser redobrada quando um negócio está no início: nos primeiros meses, boa parte do faturamento pode ser destinada a pagar investimentos, de maneira que o capital de giro passa a ser um suporte essencial até que se atinja um ponto de equilíbrio.

Nesse tipo de negócio, a necessidade de capital de giro pode representar cerca de 30% a 40% do investimento inicial. Este valor é só uma estimativa e poderá variar significativamente dependendo das particularidades do empreendimento definidos no Plano de Negócios.

Para manter o equilíbrio é extremamente importante que exista um bom planejamento do seu capital de giro, diante disso atente-se a:

- 1 - Reduza dentro do possível o prazo de recebimento: quanto menor for o seu prazo de recebimento, maior será a sua capacidade de pagamento. Portanto, analise alternativas como campanhas para pagamento à vista, débito ou transferência;
- 2 - Negocie com os fornecedores: alinhe prazos maiores com os fornecedores. O que você paga em 30 tente colocar para 35 a 45 dias e o que você paga em 45 tente negociar para pagar em 60 dias. Lembre-se que você está no papel de cliente e com isso tem o poder de barganha.
- 3 - Fique atento ao seu estoque: estoque parado significa dinheiro parado e geração de custos. Além disso, produto sem estoque significa venda perdida. Realize uma curva ABC e descubra qual o giro de cada produto e quais necessitam de maior estoque.
- 4 - Controle os seus custos: gerencie de perto as suas finanças e fique atento a despesas desnecessárias eliminando-as do seu negócio. O empreendedor deve ter em mente que despesas demandam acompanhamento constantes.

Finalizando, gerenciar bem o capital de giro da sua indústria de Óleos naturais/essências é o que pode garantir que ela opere de maneira mais fluida, com menos preocupações e com menos riscos de problemas financeiros.

14. Custos

Uma fábrica de **óleos naturais/essências**, assim como qualquer outro negócio, precisa de planejamento para projetar suas atividades futuras. Para isso, é fundamental o levantamento dos principais custos e despesas, além da receita e do lucro gerado, até para que o plano de investimento possa agregar mais valor aos produtos industriais ou para que os custos fixos da indústria sofram uma redução, aumentando ou mantendo as margens de lucro.

Nesta atividade podemos destacar três grupos de famílias de custos, são eles os **custos variáveis**, os **custos fixos** e as **despesas comerciais**.

1 – Custos variáveis: Aumentam em proporção direta com a produção ou comercialização, ou seja, só existem quando há produção e varia com esta, sendo tanto mais alto quanto maior for à quantidade produzida. Ex. compras de plantas aromatizadas tais como alecrim, camomila, etc. ou seja, a matéria prima para extração do óleo.

2 – Custos Fixos: São todos os custos que independem da produção e venda, mantendo constante para todo e qualquer nível de produção

Alertamos que a medida que os negócios cresçam um novo planejamento se faz necessário e em consequência a estrutura e os custos aqui apresentados, devem ser repensados e estruturados conforme o seu Plano de Negócios.

Veja alguns exemplos de custos fixos mensais de **uma indústria de fabricação de Óleos naturais/essências**. Os valores apresentados a seguir são meramente referenciais, para fins de estimativa de custos, variando de empresa para empresa, localização regional e outras variáveis.

Custos Fixos

Salários *

R\$ 18.500,00

Aluguel, segurança, IPTU

R\$ 9.500,00

Luz, telefone e acesso à internet

R\$ 6.200,00

Manutenção de software

R\$ 800,00

Produtos para higiene e limpeza da empresa e funcionários

R\$ 500,00

Contador

R\$ 1.200,00

Propaganda e publicidade da empresa

R\$ 300,00

Total

R\$ 37.000,00

* Equipe formada por Vendedor, Auxiliar Administrativo, Químico responsável, Auxiliar de Produção, Almozarife e Auxiliar de Limpeza. Incluir todos os encargos sobre os salários nessa conta.

3 – Despesas Comerciais: As “Despesas Comerciais” são os gastos que variam conforme o volume de vendas e o volume de clientes.

Como exemplos destacamos:

- Impostos diretos sobre as vendas (dependerá diretamente do regime tributário escolhido, consulte um contador);
- Taxas cobradas pelos meios de pagamento (cartões crédito/débito, boleto bancário) caso sejam estas a forma de recebimentos;
- Custos financeiros em função de antecipação de recebíveis, caso sejam necessárias estas operações.

Finalizando, podemos dizer que o empreendedor que deseja investir em uma fábrica de **óleos naturais e essências** tem que saber utilizar os recursos disponíveis de forma racional e econômica. Além disso, é imprescindível a habilidade de planejar a operação diária da companhia, recursos previstos e custos envolvidos.

15. Diversificação/Agregação de Valor

A forma de extração do óleo é um importante fator dentro da produção, pois de acordo com o processo utilizado é possível se agregar valor ao produto.

No processo de destilação, por exemplo, é possível separar componentes naturais e seus princípios ativos., como é o caso do óleo essencial de eucalipto, cujo princípio ativo, o cineol, possui grande valor no mercado.

Para determinar a qualidade de um óleo essencial, é necessário levar em consideração três características muito importantes – classificação, pureza e integridade.

Com relação a “Classificação”, muitos óleos essenciais são vendidos com diferentes formas, refletindo nos preços. Os diferentes métodos de processamento podem produzir diferentes classificações, por exemplo: a redestilação produz um óleo mais forte em alguns componentes do que em outros, como é o caso do óleo de hortelã-pimenta, quando redestilado, para que o sabor de gomas de mascar e de doces fique mais suave e o aroma fique mais fresco. Uma vez que o olfato do consumidor tenha tido uma pequena experiência com os óleos essenciais, ele vai descobrir que as classificações mais altas geralmente são mais intensas e têm fragrância mais rica. Óleos com qualidade mais baixa geralmente têm aroma menos complexo ou fraco, pois não contêm uma variação completa de compostos aromáticos.

Já a “Pureza” é um fator importante para quem compra óleos essenciais, pois eles podem ser adulterados, expandidos ou diluídos em óleos vegetais, álcool ou solventes ou ainda, substituídos por outra substância produzida em laboratório com produtos químicos

sintéticos, e ser, incorretamente, rotulado como óleo essencial. Óleos baratos como o de laranja ou hortelã-pimenta, raramente são adulterados. Deve-se evitar este tipo de ação, principalmente com a utilização de um solvente, pois estes são rapidamente absorvidos pelo corpo quando esfregados na pele ou inalados.

Por “Integridade”, entendemos que o óleo deve ser puro e natural e deve se originar de apenas uma espécie de planta (e provavelmente até mesmo da mesma região e colheita).

16. Divulgação

Os meios para divulgação de uma fábrica de óleos essenciais variam de acordo com o porte do empreendimento e o seu mercado alvo.

Fábricas de pequeno porte divulgam seus produtos através de visitas direcionadas as farmácias de manipulação, pequenos laboratórios e lojas de produtos naturais, dentre outros estabelecimentos. A utilização do telefone e os contatos pessoais, com a apresentação de amostras e material gráfico acerca do empreendimento e do produto comercializado, são os meios de divulgação mais importantes.

Vale lembrar que a propaganda, rotulagem e promoção de medicamentos, cosméticos e alimentos são reguladas pela ANVISA, que disciplina os procedimentos a serem seguidos pelo setor em relação à divulgação de produtos controlados.

A divulgação do produto para as indústrias de transformação, de uma forma geral, é feita através de visitas regulares e apresentação aos departamentos técnicos responsáveis pela aquisição do produto, com o uso de vendedores especializados, amostras e folhetos explicativos sobre o produto.

Outra boa forma de divulgar o produto para as indústrias nacionais e estrangeiras é a participação em feiras setoriais mais importantes do mercado-alvo, seja ele o de alimentação, cosmético, medicinal ou outros.

Na medida do interesse e das possibilidades, também poderão ser utilizados instrumentos de divulgação tais como: anúncios em revistas especializadas, catálogos industriais e/ou website na internet.

17. Informações Fiscais e Tributárias

As informações fiscais e tributárias serão diferenciadas em decorrência da opção do regime tributário escolhido pelo empreendedor.

Exemplo 1: Fábrica de Óleos Naturais e Essências optante do SIMPLES Nacional

O segmento de FABRICA DE OLEOS NATURAIS E ESSENCIAS, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 2093-2/00 <https://cnae.ibge.gov.br/?view=subclasse&tipo=cnae&versao=10.1.0&subclasse=2093200&chave=2093200> como a atividade de fabricação de extratos de produtos aromáticos naturais, resinoides, águas destiladas aromatizadas, óleos essenciais, misturas odoríferas para fabricação de cosméticos, poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas ME (Microempresas) e

(Empresas de Pequeno Porte), instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) para micro empresa e R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais) para empresa de pequeno porte e respeitando os demais requisitos previstos na Lei.

Nesse regime, o empreendedor poderá recolher os seguintes tributos e contribuições, por meio de apenas um documento fiscal – o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), que é gerado no Portal do SIMPLES Nacional: <http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/>

- IRPJ (imposto de renda da pessoa jurídica);
- CSLL (contribuição social sobre o lucro);
- PIS (programa de integração social);
- COFINS (contribuição para o financiamento da seguridade social);
- ICMS (imposto sobre circulação de mercadorias e serviços de comunicação)
- INSS (contribuição para a Seguridade Social relativa à parte patronal).
- IPI (Imposto sobre Produtos Industrializado)
-

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006 e alterações, este ramo de atividade é tributado pelo anexo II do SIMPLES Nacional e as alíquotas variam de 4,5% a 30%, dependendo da receita bruta auferida pelo negócio. No caso de início de atividade no próprio ano-calendário da opção pelo SIMPLES Nacional, para efeito de determinação da alíquota no primeiro mês de atividade, os valores de receita bruta acumulada devem ser proporcionais ao número de meses de atividade no período.

Exemplo 2: Fábrica de Óleos Naturais e Essências NÃO optante do SIMPLES Nacional

Alguns empreendedores podem não optar pelo Simples Nacional, ou o tipo de atividade não é permitido, veja o anexo do Comitê Gestor do Simples Nacional - Resolução CGSN nº 119, de 19 de dezembro de 2014

(http://www.receita.fazenda.gov.br/publico/Legislacao/Resolucao/2011/ResolucaoCGSN/Anexo_VI_Resolucao_CGSN_94.doc)

Para estes casos há os regimes de tributação abaixo:

1 - Lucro Presumido: É a apuração do tributo sobre o lucro que se presume através da receita bruta de vendas de mercadorias e/ou prestação de serviços. Trata-se de uma forma de tributação simplificada utilizada para determinar a base de cálculo dos tributos sobre o lucro das pessoas jurídicas que não estiverem obrigadas à apuração pelo Lucro Real. Nesse regime, a apuração dos tributos é feita trimestralmente.

A base de cálculo para determinação do valor presumido varia de acordo com a atividade da

empresa. Sobre o resultado da equação: Receita Bruta x 8%, aplica-se as alíquotas de:

IRPJ - 15%. Poderá haver um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, no mês, ou R\$ 60 mil, no trimestre, uma vez que o imposto é apurado trimestralmente;

CSLL - 9%. Não há adicional de imposto.

Ainda incidem sobre a receita bruta os seguintes tributos, que são apurados mensalmente:

PIS - 0,65% sobre a receita bruta total;

COFINS - 3% sobre a receita bruta total.

2 - Lucro Real: É o cálculo do tributo sobre o lucro líquido e a empresa realmente obteve no período de apuração, ajustado pelas adições, exclusões ou compensações estabelecidas em nossa legislação tributária. Este sistema é o mais complexo, mas poderá ser mais vantajoso em comparação com lucro presumido e por isso, deverá ser bem avaliado por um contador. As alíquotas para este tipo de tributação são:

IRPJ - 15%. Sobre a base de cálculo (lucro líquido). Haverá um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, multiplicado pelo número de meses do período. O imposto poderá ser determinado trimestralmente ou anualmente;

CSLL - 9%. determinada nas mesmas condições do IRPJ;

Ainda incidem sobre a receita bruta os seguintes tributos, que são apurados mensalmente:

PIS - 1,65% sobre a receita bruta total, compensável;

COFINS - 7,65% sobre a receita bruta total, compensável.

Incidem também sobre a receita bruta o imposto estadual:

ICMS - Em regra geral, as alíquotas variam conforme o estado, entre 17 e 19%. Alguns produtos ou serviços possuem alíquotas reduzidas ou diferenciadas.

Além dos impostos citados acima, sobre a folha de pagamento incidem as contribuições previdenciárias e encargos sociais (tanto para o lucro real quanto para o lucro presumido):

INSS - Valor devido pela Empresa - 20% sobre a folha de pagamento de salários, pró-labore e autônomos;

INSS - Autônomos - A empresa deverá descontar na fonte e recolher entre 11% da remuneração paga ou creditada a qualquer título no decorrer do mês a autônomos, observado o limite máximo do salário de contribuição (o recolhimento do INSS será feito através da Guia de Previdência Social - GPS).

RAT - Risco de Ambiente do Trabalho - de 1% a 3% sobre a folha de pagamento de salários dependendo do grau de risco da atividade econômica, recolhida junto com a guia de INSS.

INSS Terceiros – Contribuições Sociais recolhidas junto com a guia de INSS, calculada sobre a folha de pagamento com alíquota entre 0,8% a 7,7% dependendo da atividade econômica, destinadas aos serviços sociais e de formação profissional tais como: SESI, SESC, SENAI, SEBRAE, Inkra, dentre outros.

FGTS – Fundo de Garantia por tempo de serviço, incide sobre o valor da folha de salários a alíquota de 8%.

Recomendamos que o empreendedor consulte sempre um contador, para que ele o oriente

18. Eventos

SBOE-SIMPÓSIO BRASILEIRO DE ÓLEOS ESSENCIAIS

www.sboe.net.br Universidade de Brasília, Campus Darcy Ribeiro, Asa Norte, Brasília, DF

Centro Cultural da ADUnB (Associação dos Docentes da UnB)

III Simpósio Internacional de Aromaterapia e Bem-Estar

<https://www.grupoessence.com.br>

São Paulo – Auditório Centro Universitário de Belas Artes de São Paulo

Waiting list 2020 - Cosmoprof Worldwide Bologna

<https://www.cosmoprof.com>

Simpósio Brasileiro de Óleos Essenciais Organização: EMBRAPA Embrapa

<https://www.embrapa.br>

19. Entidades em Geral

ABIFRA - Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Essenciais, Produtos

Químicos Aromáticos, Fragrâncias, Aromas e Afins.

Endereço: Avenida Brigadeiro Faria Lima 1903, CJ 72 - São Paulo / SP - CEP: 01452-912.
Telefone: (11) 3813-5431/3812-4075 / 3816-5701 Website: www.abifra.org.br

ANVISA - Agência Nacional de Vigilância Sanitária Website: www.anvisa.gov.br

EMBRAPA - Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Ministério da Agricultura, Pecuária e

Abastecimento.)

IBAMA – Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis.

Website: <http://www.ibama.gov.br>

Instituto Agrônomo de Campinas Avenida Barão de Itapura, 1481 - Botafogo. Campinas - SP, 13020-902 (0xx)19 3217-0600 Website: www.iac.sp.gov.br

EMATER Sindicato da Indústria. Fornecedores e Fabricantes Consolid Indústria e Comércio Ltda Rua João Antonio Cebrian, 155 – Chácara Bela Vista- Poá-SP CEP: 08557-670 consolid@consolid.com.br (11) 4639-5753 /4638-1523 www.consolid.com.br

20. Normas Técnicas

As normas técnicas são documentos de uso voluntário, utilizados como importantes referências para o mercado.

As normas técnicas podem estabelecer requisitos de qualidade, de desempenho, de segurança (seja no fornecimento de algo, no seu uso ou mesmo na sua destinação final), mas também podem estabelecer procedimentos, padronizar formas, dimensões, tipos, usos, fixar classificações ou terminologias e glossários, definir a maneira de medir ou determinar as características, como os métodos de ensaio.

Normas técnicas aplicáveis ao negócio:

ABNT NBR 10656:1989 - Vidraria de laboratório - Balões de destilação – Dimensões.

ABNT NBR 11342:2004 - Hidrocarbonetos líquidos e resíduos de destilação - Determinação qualitativa de acidez ou de basicidade. ABNT NBR 7125:2004 - Líquidos orgânicos voláteis - Determinação da faixa de destilação.

ABNT NBR 8301:1983 - Chapas e tiras de aço inoxidável ao cromo e ao cromoníquel para vasos de pressão, tanques e equipamentos da área de destilação.

ABNT NBR 9664:1986 - Hidrocarbonetos aromáticos industriais - Determinação da faixa de destilação.

ABNT NBR 7125:2004 - Líquidos orgânicos voláteis - Determinação da faixa de destilação

ABNT NBR 9862:1987 - Hidrocarbonetos halogenados - Determinação da faixa de ebulição.

21. Glossário

A seguir relacionamos alguns termos comumente utilizados neste segmento de negócio:

-Emulsão: Quando dois líquidos que não se misturam (imiscíveis) são colocados num mesmo recipiente, eles se dispõem de modo que o líquido de maior densidade ocupe a parte de baixo e o de menor densidade à parte de cima (exemplo: água e óleo);

-Espírito (farm): são soluções alcoólicas ou hidroalcoólicas de substâncias voláteis.

-Essência: é o óleo essencial diluído em óleo vegetal ou mineral.

- Expressão: preparação na qual se extrai o suco fresco da planta.
- Fitocomplexo: consiste no conjunto de substâncias existentes nas partes da planta, que são responsáveis pelo efeito terapêutico mais suave e pela redução dos efeitos colaterais.
- Fitocosmético: nome dado aos cosméticos que contém, em sua composição, matérias-primas vegetais com a finalidade de embelezamento.
- Infusão: operação que consiste em lançar água a ferver sobre vegetais, deixando ficar tudo em descanso até arrefecer, para lhe extrair os princípios medicamentosos.
- Macerar (fito): submeter uma planta a um solvente com a finalidade de extrair seus ativos.
- Matéria prima vegetal: planta medicinal fresca, droga vegetal ou derivados de droga vegetal. (ANVISA, RDC nº 48, de 16 de março de 2004)
- Medicamento: produto farmacêutico, tecnicamente obtido ou elaborado, com finalidade profilática, curativa, paliativa ou para fins de diagnósticos. (ANVISA, RDC nº 48, de 16 de março de 2004)
- Óleo: nome dado a substâncias gordurosas, líquidas sob temperatura normal, de origem mineral, animal ou vegetal.
- Óleo essencial: óleos essenciais são compostos orgânicos voláteis das plantas, extraídos por destilação a vapor ou extração por solventes, das folhas, flores, cascas, madeiras e raízes.
- Planta medicinal: Todo vegetal que contém em um ou mais de seus órgãos substâncias que podem ser utilizadas com fins terapêuticos ou que sirvam para semi-síntese químico-farmacêutica; DPM/79.1/OMS.
- Princípio ativo: substância responsável pelo efeito farmacológico de um medicamento.
- Resina: substância viscosa, odorífera, insolúvel na água, solúvel no álcool, combustível, produzida por certos vegetais.
- Solução alcoólica: mistura de água e álcool em proporções conhecidas.
- Suco: é a substância líquida do tecido vegetal, na qual residem os elementos mais nutritivos e substanciais, extraído por espremedura.
- Tintura: preparação realizada em temperatura ambiente, onde é adicionada uma solução hidroalcoólica a uma erva seca ou fresca. O álcool tem a finalidade de extrair os ativos desta planta e deve ser deixado por um período pré-determinado até que estas substâncias passem para esta solução.
- Volátil: característica dada a substâncias que, sem a presença de calor, evaporam.
- Xilema: em botânica, chama-se xilema ao tecido das plantas vasculares por onde circula a água com sais minerais dissolvidos - a seiva bruta - desde a raiz até às folhas. Nas árvores, o xilema é o constituinte da madeira ou lenho.

22. Dicas de Negócio

Assim como outros tipos de segmento, para conseguir montar a sua própria fábrica de óleos essenciais é preciso investir primeiro em conhecimento. Você terá que se tornar um especialista da área, se profissionalizando, para depois conseguir ganhar dinheiro.

- É essencial que você estude o mercado de óleos essenciais na região em que deseja investir, buscando informações como possíveis produtores, compradores e fornecedores do produto;
- É necessário conhecer o comportamento da espécie em relação às características climáticas da região de plantio, aos tratos culturais e aos fatores bióticos que são responsáveis pelo desenvolvimento da planta;
- O estudo das normas é necessário para um bom planejamento do seu negócio. Você deve procurar se informar a respeito das leis, decretos e órgãos reguladores da produção e comercialização de óleos essenciais, tomando conhecimento das medidas legais necessárias para iniciar sua indústria;
- A obtenção de informações claras sobre a demanda de mercado devem ser buscadas antes da implementação da fábrica de óleos essenciais. Em situações onde se queiram destilar pequenas quantidades de óleo, o mercado de varejo é mais tranquilo porque os investimentos são menores. Se for este caso, o empreendedor pode utilizar-se de área própria e adquirir uma pequena destilaria para começar o empreendimento;
- É essencial avaliar a disponibilidade, produção e fornecimento da planta utilizada como insumo básico e dimensionar o conjunto de instalações, investimentos e mercado para a produção do óleo essencial, comparando suas expectativas de geração de receitas com os custos e processos envolvidos;
- A qualidade do óleo essencial é considerada um fator básico a ser vinculada a sua obtenção, fazendo com que análises constantes sejam necessárias para avaliação de suas características evitando assim problemas em sua comercialização;
- Os óleos essenciais são solventes e inflamáveis, portanto devem ser conservados longe do fogo, plástico e madeira;
- A adequada seleção da matéria-prima e treinamento dos trabalhadores envolvidos na produção de óleos essenciais são requisitos importantes para garantir a qualidade do produto

23. Características Específicas do Empreendedor

São características importantes para o empreendedor envolvido na fabricação de óleos essenciais:

- capacidade de aplicar regulamentos técnicos, ambientais, de segurança, de saúde e higiene no trabalho e padrões de qualidade adequados aos processos fabricação de alimentos,

medicamentos e cosméticos;

- capacidade de utilizar recursos existentes de forma racional e econômica;
- capacidade para planejar e programar a produção diária, determinando as operações e etapas a serem realizados, bem como, recursos necessários e custos previstos;
- habilidades para liderar equipes e interagir positivamente com as pessoas envolvidas no processo;
- habilidades de negociação. - senso de limpeza e organização;

São características importantes para o empreendedor envolvido na fabricação de óleos essenciais:

- organização e atenção;
- capacidade de aplicar regulamentos técnicos, ambientais, de segurança, de saúde e higiene no trabalho e padrões de qualidade adequados aos processos
- fabricação de alimentos, medicamentos e cosméticos;
- liderança;
- utilizar recursos existentes de forma racional e econômica;
- ser rigoroso, controle de qualidade;
- capacidade para planejar e programar a produção diária, determinando as operações e etapas a serem realizados, bem como, recursos necessários e custos previstos;
- buscar inovação ;
- sempre observar os concorrentes;
- habilidades para liderar equipes e interagir positivamente com as pessoas envolvidas no processo;
- habilidades de negociação;
- senso de limpeza e organização;
- estar disposto a aprender sempre.

24. Bibliografia Complementar

LOURENÇO, Genira F. Importância econômica e industrial dos óleos essenciais. Disponível em: < <http://www.sabernarede.com.br> > Acesso em 16 ago. 2012.

MULT JR. – 2019 – Como montar uma indústria de óleos essenciais. Disponível em http://blog.multjr.com.br/industria-de-oleos-essenciais/?gclid=EAlalQobChMlv7WK_qXx5AIVBQqRCh0N-ADCEAAYBCAAEgKWyvD_BwE . Acesso em 27 de Setembro de 2019

IDEIAS DE NEGOCIOS – 2017 – Como montar uma fábrica de óleos essenciais: O que você precisa saber! Disponível em <https://www.montarumnegocio.com/como-montar-uma-fabrica-de-oleos-essenciais/> Acesso em 27 de Setembro de 2019

25. Fonte de Recurso

O empreendedor pode buscar junto às agências de fomento linhas de crédito que possam ser utilizadas para ajudá-lo no início do negócio. Algumas instituições financeiras também possuem linhas de crédito voltadas para o pequeno negócio e que são lastreadas pelo Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe), em que o Sebrae pode ser avalista complementar de financiamentos para pequenos negócios, desde que atendidas alguns requisitos preliminares. Maiores informações podem ser obtidas na página do Sebrae na web:

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/fundo-de-aval-do-sebrae-oferece-garantia-para-os-pequenos-negocios,ac58742e7e294410VgnVCM2000003c74010aRCRD>

26. Planejamento Financeiro

Ao empreendedor não basta vocação e força de vontade para que o negócio seja um sucesso.

Independentemente do segmento ou tamanho da empresa, necessário que haja um controle financeiro adequado que permita a mitigação de riscos de insolvência em razão do descasamento contínuo de entradas e saídas de recursos. Abaixo, estão listadas algumas sugestões que auxiliarão na gestão financeira do negócio:

FLUXO DE CAIXA

O controle ideal sobre as despesas da empresa é realizado por meio do acompanhamento contínuo da entrada e da saída de dinheiro através do fluxo de caixa. Esse controle permite ao empreendedor visão ampla da situação financeira do negócio, facilitando a contabilização dos ganhos e gestão da movimentação financeira.

A medida que a empresa for crescendo, dificultando o controle manual do fluxo de caixa, tornando difícil o acompanhamento de todas as movimentações financeiras, o empreendedor poderá investir na aquisição de softwares de gerenciamento.

PRINCÍPIO DA ENTIDADE

O patrimônio da empresa não se mistura com o de seu proprietário. Portanto, jamais se deve confundir a conta pessoal com a conta empresarial, isso seria uma falha de gestão gravíssima que pode levar o negócio à bancarrota. Ao não separar as duas contas, a lucratividade do negócio tende a não ser atingida, sendo ainda mais difícil reinvestir os

recursos, gerados pela própria operação. É o caminho certo para o fracasso empresarial.

DESPESAS

O empreendedor deve estar sempre atento para as despesas de rotina como água, luz, material de escritório, internet, produtos de limpeza e manutenção de equipamentos. Embora pequenas, o seu controle é essencial para que não reduzam a lucratividade do negócio.

RESERVAS/PROVISÕES

Esse recurso funcionará como um fundo de reserva, o qual será composto por um percentual do lucro mensal - sempre que for auferido. Para o fundo de reserva em questão, poderá ser estabelecido um teto máximo. Quando atingido, não haverá necessidade de novas alocações de recursos, voltando a fazê-las apenas no caso de recomposição da reserva utilizada. Esse recurso provisionado poderá ser usado para cobrir eventuais desembolsos que ocorram ao longo do ano.

EMPRÉSTIMOS

Poderão ocorrer situações em que o empresário necessitará de recursos para alavancar os negócios. No entanto, não deverá optar pela primeira proposta, mas estar atento ao que o mercado oferece, pesquisando todas as opções disponíveis. Deve ter cuidado especialmente com as condições de pagamento, juros e taxas de administração. A palavra-chave é renegociação, de forma a evitar maior incidência de juros.

OBJETIVOS

Definidos os objetivos, deve-se elaborar e implementar os planos de ação, visando amenizar erros ou definir ajustes que facilitem a consecução dos objetivos financeiros estabelecidos.

UTILIZAÇÃO DE SOFTWARES

As novas tecnologias são de grande valia para a realização das atividades de gerenciamento, pois possibilitam um controle rápido e eficaz. O empreendedor poderá consultar no mercado as mais variadas ferramentas e escolher a que mais adequada for a suas necessidades.

27. Produtos e Serviços - Sebrae

Aproveite as ferramentas de gestão e conhecimento criadas para ajudar a impulsionar o seu negócio. Para consultar a programação disponível em seu estado, entre em contato pelo telefone 0800 570 0800.

Confira as principais opções de orientação empresarial e capacitações oferecidas pelo Sebrae:

Cursos online e gratuitos - <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline>

Para desenvolver o comportamento empreendedor

Empretec - Metodologia da Organização das Nações Unidas (ONU) que proporciona o amadurecimento de características empreendedoras, aumentando a competitividade e as chances de permanência no mercado: <http://goo.gl/SD5GQ9>

Para quem quer começar o próprio negócio

As soluções abaixo são úteis para quem quer iniciar um negócio. Pessoas que não possuem negócio próprio, mas que querem estruturar uma empresa. Ou pessoas que tem experiência em trabalhar por conta própria e querem se formalizar.

Plano de Negócios - O plano irá orientá-lo na busca de informações detalhadas sobre o ramo, os produtos e os serviços a serem oferecidos, além de clientes, concorrentes, fornecedores e pontos fortes e fracos, construindo a viabilidade da ideia e na gestão da empresa: <http://goo.gl/odLojT>

Para quem quer inovar

Ferramenta Canvas online e gratuita - A metodologia Canvas ajuda o empreendedor a identificar como pode se diferenciar e inovar no mercado: <https://www.sebraecanvas.com/#/>

Sebraetec - O Programa Sebraetec oferece serviços especializados e customizados para implantar soluções em sete áreas de inovação: <http://goo.gl/kO3Wiy>

ALI - O Programa Agentes Locais de Inovação (ALI) é um acordo de cooperação técnica com o CNPq, com o objetivo de promover a prática continuada de ações de inovação nas empresas de pequeno porte: <http://goo.gl/3kMRUh>

28. Sites Úteis

https://pt.wikipedia.org/wiki/%C3%93leo_essencial

<https://acervodigital.ufpr.br/bitstream/handle/1884/44747/R%20-%20E%20-%20JULIANA%20AZAMBUJA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

<https://www.istoedinheiro.com.br/o-exercito-de-6-milhoes-de-vendedores/>

http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0100-40422009000300005

https://br.iherb.com/blog/top-13-essential-oils-and-how-they-can-benefit-your-health/236?gclid=CjwKCAjwldHsBRAoEiwAd0JybW0BaYVVKba10iRetRiDqbWmbACfJlnjCcpOki5y-nzjhKgFJNcFpBoCYCAQAvD_BwE&gclsrc=aw.ds

<https://aromatologia.net.br/blog/curiosidades-proporcoes-de-producao-de-alguns-oleos-essenciais/>

<https://aromaterapiaflordeliz.blogspot.com/2011/07/saber-mais-sobre-os-oleos-essenciais.html>

<https://www.montarumnegocio.com/como-montar-uma-fabrica-de-oleos-essenciais/>



http://blog.multjr.com.br/industria-de-oleos-essenciais/?gclid=EAlalQobChMljezr3-6A5QIVBg6RCh3KPAaxEAAYAiAAEgl-wfD_BwE

