Ícone

Descrição gerada automaticamente com confiança média**GRADUAÇÃO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**DISCIPLINA DE TEORIA DAS ORGANIZAÇÕES**

GABRIEL NATHAN LIMA SILVA

BRENNO MICHEL BORGES DO CAMO

SANDY DE ALMEIDA CARNEIRO

YASMIN CARVALHO DA SILVA

FELIPE BASTOS XAVIER

GUSTAVO NERI

**Abertura da Empresa**

**(Centro de Distribuição da Beleza)**

FEIRA DE SANTANA – BA

2024

GABRIEL NATHAN LIMA SILVA

BRENNO MICHEL BORGES DO CARMO

SANDY DE ALMEIDA CARNEIRO

YASMIN CARVALHO DA SILVA

FELIPE BASTOS XAVIER

GUSTAVO NERI

**Abertura da Empresa**

**(Centro de Distribuição da Beleza)**

Trabalho apresentado ao curso de Ciências Contábeis da Universidade Centro Universitário de Excelência - UNEX como requisito para como requisito avaliativo da disciplina Teoria das Organizações.

Orientador(a): Vinicius Ferreira de Sá

FEIRA DE SANTANA – BA

2024

**SUMÁRIO**

**1 INTRODUÇÃO ....................................................................4**

**2 DESENVOLVIMENTO .........................................................5**

**2.1 DADOS DA EMPRESA/METAS........................................5**

**2.2 FATORES EXTERNOS.....................................................8**

2.2.1 PROJEÇÃO DO CRESCIMENTO DO PIB.....................8

2.2.2 COTAÇÃO DO DÓLAR...................................................8

2.2.3 LEGISLAÇÃO PARA GARANTIA JURÍDICA ...............10

2.2.4 INCENTIVOS GOVERNAMENTAIS.............................10

2.2.5 FINANÇAS....................................................................11

**2.3 FATORES INTERNOS.....................................................13**

2.3.1 QUADRO FUNCIONAL/ CARGOS/ SALARIOS...........14

2.3.2 PLANO DE CARREIRA.................................................14

2.3.3 POLÍTICAS AMBIENTAIS E SOCIAIS..........................15

**REFERÊNCIAS .....................................................................17**

**1 INTRODUÇÃO**

A empresa Centro de Distribuição Beleza será uma distribuidora de cosméticos com alguns diferenciais do resto do mercado. Como objetivo, procuraremos sempre o melhor atendimento possível para os clientes, com consultoria especializada, auxiliando os mesmos a escolher o melhor produto mediante as suas necessidades.

Focaremos também em agilidade e eficiência, trabalhando com os melhores prazos para melhor atender os clientes, além de confiança na entrega e garantir que entregaremos o melhor produto, sem nenhuma avaria.

Temos metas para crescimento da empresa, garantindo futuramente um treinamento para os nossos vendedores e funcionários no geral, com professores e palestrantes de renome no mercado.

Possuímos alguns princípios éticos, principalmente em relação ao meio ambiente e relações humanas. Buscamos sempre produtos de boa procedência, sem testes em animais e que possam ter o melhor efeito quando usados, comprovados pela Anvisa. Além disso, procuramos conhecer antes de tudo o cliente, tendo um atendimento personalizado e único para cada indivíduo.

**2 DESENVOLVIMENTO**

**2.1 DADOS DA EMPRESA/METAS**

- Público-alvo: LOJISTAS CNPJ Qual vantagem?

Intermediação, vender em quantidade maior, impostos menos pesados, menos preocupações com equipe e otimização com empregados, não paga água apenas um galpão e um despachante isso diminui nossas despesas com custos de funcionários

Espaço Físico: e-commerce

Galpão: R$3000Aluguel e concessões

Plataforma**:** Para repassarmos para o lojista repassar com assinatura barata, e o cliente tem acesso a ver as informações e diferenciais do produto comprado ou que esteja procurando algo que se encaixe com o seu perfil.

Equipe: 4 funcionários no galpão – salário-mínimo

1 Supervisor

Escritório no galpão

CAPITAL INVESTIDO R$100.000,00 –

- 30.000 Estoque Inicial

- 4.000 Aluguel de plataforma

- 5.000 Escritório (2 PC’s)

- 10.000 Estrutura para sala de reunião (Mesa 10 cadeiras, ar-condicionado)

LOJISTAS

SALÕES DE BELEZA

MERCADO LOCAIS

FARMÁCIA

MERCADINHO

MEI’S

FUNÇÕES DOS SÓCIOS

- BRENNO (CONTADOR)

- GUSTAVO (ESTRATÉGIA DE VENDAS, MARKETING)

- GABRIEL NATHAN (FINANÇAS E ESTATÍSTICAS)

- IASMIN (FABRICANTES)

- FELIPE (PLATAFORMA)

- SANDY (CEO)

Metas 2024

- Metas de vendas: R$300.000,00/Mês

- Projeção quantidade de produtos 10.000 und’s

Ticket Médio R$30,00

Lucro: 25%

Quantos lojistas para bater a meta:

50 – Lojistas com uma média de 200 produtos vendidos para cada PJ

Os custos se mantêm sempre o mesmo, ou seja, para crescermos bem estruturalmente, e em escala, não precisamos aumentar nossos custos fixos, apenas otimização de processos e capacidade de armazenamento.

Fatores Externos:

Governo mantém em 2,2% previsão de alta do PIB em 2024

Quanto maior crescimento do PIB maior mercado para nosso setor, pois quanto mais a população movimentar dinheiro internamente, o ramo de cosméticos e perfumaria cresce junto, porque se trata de produtos de necessidades básicas.

"O crescimento em 2024 deverá ser mais equilibrado, baseado no avanço de setores cíclicos e na expansão da absorção doméstica"

Para 2025, o Ministério da Fazenda também manteve a expectativa de crescimento do PIB brasileiro, que permaneceu em 2,8%.

A taxa SELIC cai de 11,25% ao ano para 10,75% ao ano.

Com a queda dessa taxa, conseguimos ótimas opções de empréstimos com juros baixos.

Sobre o DOLAR:

Nosso setor é afetado pela variação do Dólar, pois muitos de nossos produtos são fabricados e comercializados no Brasil porém parte da matéria prima vem de fora, como por exemplo algumas essências, ou seja, vai influenciar sim mas não tanto, os impostos, e a inflação do País terá um peso muito maior no mercado.

Inflação:

O País tem uma inflação acumulada de 3,93% em 12 meses. É a menor variação para março desde 2020 (0,07%). Resultado veio abaixo das expectativas do mercado financeiro, que esperavam alta de 0,25% no mês.

Não tem como falar de inflação e não citar o IPCA

O Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), considerado a inflação oficial do país, mostra que os preços subiram 0,16% em março, segundo dados divulgados nesta quarta-feira (10) pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

Com essa Inflação para o nosso setor interfere diretamente, apensar de sermos B2B, nosso público-alvo é afetado por o aumento dos preços diminuindo a demanda de pedidos e esperando épocas sazonais para tentar driblar a inflação.

Nossa estratégia vai ser diminuir preços de produtos que saem pouco nesse período de inflação e apenas reajustar os preços dos produtos campeões de vendas

**2.2 FATORES EXTERNOS**

**2.2.1 PROJEÇÃO DO CRESCIMENTO DO PIB**

Segundo as premissas macroeconômicas adotadas pelo Poder Executivo na elaboração do Projeto de Lei Orçamentária Anual (PLOA), a expectativa é de um crescimento de 2,3% no PIB em 2024, com uma média de 2,6% de crescimento de 2025 a 2027. As projeções do mercado, apresentadas no Boletim Focus, continuam conservadoras, apesar de terem apresentado uma tendência de alta nas últimas semanas. Já as projeções da IFI são mais modestas, apontando para um crescimento de 1,2% e 2,0%.

O PLOA não detalha as projeções por componentes do PIB, o que dificulta uma análise mais aprofundada das premissas e diferenças principais. No entanto, de acordo com o Boletim MacroFiscal de julho, a SPE atribui o crescimento previsto para 2024 a vários fatores, incluindo: i) a redução da taxa de juros; ii) a melhoria no ambiente de negócios e a redução de incertezas com a aprovação das reformas fiscais e tributárias; e iii) o impacto sobre a demanda agregada do novo Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), da política de aumento do salário mínimo, do novo Bolsa-Família e do programa Minha Casa Minha Vida (MCMV).

Em relação à inflação medida pelo IPCA, o governo espera uma convergência mais rápida para o centro da meta estabelecida em 3,0% pelo Conselho Monetário Nacional. Já em relação à taxa Selic, há divergências no patamar de médio prazo entre as projeções, enquanto as projeções para a taxa de câmbio são mais uniformes nos diferentes cenários.

**2.2.2 COTAÇÃO DO DÓLAR**

| **Data** | **Último** | **Abertura** | **Máxima** | **Mínima** | **Var%** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **10.04.2024** | 5,0564 | 5,0092 | 5,0623 | 4,9984 | **+0.95%** |
| **09.04.2024** | 5,0090 | 5,0281 | 5,0310 | 4,9995 | **-0.35%** |
| **08.04.2024** | 5,0268 | 5,0665 | 5,0759 | 5,0247 | **-0.76%** |
| **05.04.2024** | 5,0655 | 5,0549 | 5,0746 | 5,0280 | **+0.23%** |
| **04.04.2024** | 5,0538 | 5,0392 | 5,0574 | 5,0043 | **+0.29%** |
| **03.04.2024** | 5,0393 | 5,0584 | 5,0921 | 5,0349 | **-0.36%** |
| **02.04.2024** | 5,0576 | 5,0551 | 5,0631 | 5,0216 | **+0.07%** |
| **01.04.2024** | 5,0543 | 5,0147 | 5,0708 | 5,0093 | **+0.78%** |
| **29.03.2024** | 5,0153 | 5,0155 | 5,0163 | 5,0139 | **+0.05%** |
| **28.03.2024** | 5,0129 | 4,9871 | 5,0184 | 4,9788 | **+0.53%** |
| **27.03.2024** | 4,9866 | 4,9816 | 4,9942 | 4,9716 | **+0.12%** |
| **26.03.2024** | 4,9808 | 4,9752 | 4,9942 | 4,9651 | **+0.11%** |
| **25.03.2024** | 4,9751 | 5,0023 | 5,0065 | 4,9718 | **-0.49%** |
| **22.03.2024** | 4,9997 | 4,9781 | 5,0099 | 4,9739 | **+0.43%** |
| **21.03.2024** | 4,9781 | 4,9688 | 4,9865 | 4,9504 | **+0.18%** |
| **20.03.2024** | 4,9691 | 5,0313 | 5,0354 | 4,9649 | **-1.21%** |
| **19.03.2024** | 5,0301 | 5,0261 | 5,0557 | 5,0100 | **+0.10%** |
| **18.03.2024** | 5,0253 | 4,9960 | 5,0324 | 4,9834 | **+0.61%** |
| **15.03.2024** | 4,9949 | 4,9897 | 5,0022 | 4,9812 | **+0.11%** |
| **14.03.2024** | 4,9895 | 4,9705 | 4,9945 | 4,9530 | **+0.39%** |
| **13.03.2024** | 4,9700 | 4,9720 | 4,9887 | 4,9621 | **-0.04%** |
| **12.03.2024** | 4,9718 | 4,9780 | 4,9957 | 4,9581 | **-0.11%** |
| **11.03.2024** | 4,9771 | 4,9835 | 5,0004 | 4,9598 | **-0.07%** |

**2.2.3 LEGISLAÇÃO PARA GARANTIA JURÍDICA**

No Brasil, a legalidade de uma distribuidora de cosméticos é garantida por uma série de leis e regulamentações. Algumas das principais leis e normas que regem esse setor incluem:

1. Lei nº 6.360/1976: Esta lei dispõe sobre a vigilância sanitária a que ficam sujeitos os medicamentos, insumos farmacêuticos e correlatos, cosméticos, saneantes e outros produtos, e dá outras providências.

2. RDC (Resolução da Diretoria Colegiada) nº 7/2015: Estabelece os requisitos técnicos para regularização de produtos de higiene pessoal, cosméticos e perfumes.

3. RDC nº 48/2013: Aprova o Regulamento Técnico de Boas Práticas de Fabricação para Produtos de Higiene Pessoal, Cosméticos e Perfumes, e dá outras providências.

**2.2.4 INCENTIVOS GOVERNAMENTAIS**

Buscando motivar a abertura de empresas do setor de distribuição, o governo pode oferecer alguns incentivos para a mesma, sendo alguns deles:

1. Benefícios fiscais: O governo pode conceder isenções fiscais, incentivos fiscais ou créditos fiscais a empresas que investem em determinados setores, como a indústria de cosméticos.

2. Financiamento e subsídios: programas governamentais que podem fornecer financiamento ou subsídios de baixo custo a empresas que desejam expandir, inovar ou melhorar suas operações.

3. Programas de Exportação: Se um distribuidor de cosméticos estiver envolvido na exportação de produtos, poderá haver programas de apoio governamental para promover a internacionalização da empresa e facilitar a entrada em novos mercados.

4. Incentivos à P&D: O governo pode oferecer incentivos a empresas da indústria cosmética que invistam em pesquisa e desenvolvimento de novos produtos, tecnologias ou processos.

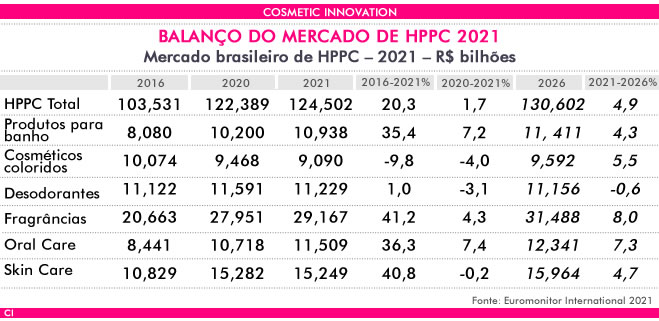
**2.2.5 FINANÇAS**

Depois de crescimentos modestos em 2020 (4,7%) e 2021 (1,7%), as vendas de produtos de higiene pessoal, perfumaria e cosméticos (HPPC) mostram forte recuperação, registrando alta de 16,5% em 2022, totalizando US$ 26,9 bilhões, segundo a Euromonitor International, que prevê desempenho positivo também nos próximos cinco anos, com alta de 43% até 2027, atingindo US$ 38 bilhões

Segundo o último levantamento da Euromonitor International, o Brasil possui o quarto maior mercado de beleza e cuidados pessoais no mundo, ficando atrás apenas de Estados Unidos, China e Japão.

De acordo com levantamento atualizado em junho de 2023, o Brasil tem 3.483 empresas atuando no mercado de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (HPPC). A região com mais empresas é a Sudeste, com 2.053 empresas. Em segundo lugar, vem a região Sul, com 722 empresas.

Segundo a Statista, a venda de produtos de higiene pessoal e cosméticos no Brasil alcançou R$ 124,5 bilhões em 2021 e pode ultrapassar os R$ 130 bilhões em 2026.



A corrente de comércio internacional de produtos de higiene pessoal, perfumaria e cosméticos alcançou a cifra de US＄ 1.74 bilhão no consolidado de janeiro a dezembro de 2023. O valor representa um aumento de 14,5% sobre 2022. O destaque no ano de 2023 foram as exportações que atingiram a maior marca da série histórica iniciada em 1997 (dados as SECEX/MDIC), com alta de 17,4% e um valor recorde de US＄911,2 milhões. Em importações, o resultado total foi de US＄830,4 milhões, aumento de 12,1%. A balança comercial do período fechou com superávit de US＄80,8 milhões, crescendo 130,2% sobre o ano anterior.

Importante ressaltar que este foi o quarto ano consecutivo que a indústria de higiene pessoal, perfumaria e cosméticos apresenta superávit comercial, se destacando como o único segmento dentro do setor químico a manter este desempenho.

**2.3 FATORES INTERNOS**

O Centro de Distribuição da Beleza preza totalmente pelos seus fatores internos, sabendo que para isso é necessário ter uma boa gestão, que traga modificações e melhorias par os fluxos que possam afetar o seu desempenho, estratégia e funcionamento, pois eles estão sob o controle direto da empresa.

Tendo ciência que os principais fatores estão diretamente ligados ao bom desempenho dos colaboradores, bem como instalações e condições de trabalho, emoções controladas, conhecimento técnico sobre os produtos que a empresa oferece, a representatividade que cada um exerce dentro da empresa, assim como outros, a nossa empresa ela investe em:

- Dinâmicas, em momento de descontração, para incentivo e motivação;

- Realização de reuniões para discussão de estratégias e aprimoramento de conhecimento, respeitando sempre as opiniões dos colaboradores;

- Bonificações para cumprimento de metas;

- Humanização;

- Cursos de Aperfeiçoamento para diversas áreas;

É importante também investir em novos conhecimentos para seus gestores, mantendo-os informados e atentos as inovações, pois assim conseguem ter uma boa gestão com sua equipe e consequentemente aumentar os indicadores da empresa.

**2.3.1 QUADRO FUNCIONAL/ CARGOS/ SALARIOS**

**2.3.2 PLANO DE CARREIRA**

O planejamento de carreira pode ser visto como o possível caminho que o colaborador pode percorrer dentro da empresa, oferecendo assim, de forma objetiva, os benefícios que cada um pode obter à medida que consegue atingir novos patamares dentro da organização.

Nosso planejamento de carreira é feito a medida que os colaboradores exercem funções diferentes da que estão acostumados e se identificando em alguma, mostrando mais habilidades ali naquela função, havendo vaga, ele é contemplado com a sua escolha.

**2.3.3 POLÍTICAS AMBIENTAIS E SOCIAIS**

Visando trazer melhor qualidade de vida para a população e minimizar os impactos ambientais gerados pelo crescimento encomico e urbano, a nossa empresa mostra para os cidadãos e consumidores quais são os princípios ambientais seguidos, como nos exemplos citados abaixo:

* Sustentabilidade na cadeia de suprimentos: Garantir que os ingredientes utilizados nos produtos sejam provenientes de fontes sustentáveis e que a produção seja realizada de forma responsável, minimizando o impacto ambiental.
* Embalagens eco-friendly: Utilizar embalagens recicláveis ou biodegradáveis, reduzindo a quantidade de plástico e incentivando a reciclagem entre os consumidores.
* Programas de reciclagem: Implementar programas de reciclagem de embalagens para incentivar os clientes a devolverem as embalagens vazias para reciclagem ou reutilização.
* Produtos cruelty-free: Comprometer-se a não realizar testes em animais e oferecer produtos cruelty-free, respeitando o bem-estar animal.
* Iniciativas sociais: Investir em iniciativas sociais, como programas de educação e capacitação para comunidades locais, especialmente aquelas envolvidas na produção de ingredientes naturais.
* Transparência e comunicação: Fornecer informações claras e transparentes sobre a origem dos ingredientes, as práticas de fabricação e as políticas ambientais e sociais da empresa para conscientizar os consumidores e promover a confiança na marca.

**REFERÊNCIAS**

# BRASIL. **Anvisa revisa atos normativos da área de Cosméticos,** Gov.BR. Disponível em: <https://www.gov.br/anvisa/pt-br/setorregulado/regularizacao/cosmeticos/informes/anvisa-revisa-atos-normativos-da-area-de-cosmeticos#:~:text=RESOLU%C3%87%C3%83O%20RDC%20N%C2%BA%207%2C%20DE,perfumes%20e%20d%C3%A1%20outras%20provid%C3%AAncias>. Acesso em 10 de abril de 2024.

BRASIL. **USD/BRL – Dólar Americano Real Brasileiro,** Investing. Disponível em: <https://br.investing.com/currencies/usd-brl-historical-data>. Acesso em 10 de abril de 2024.

BRASIL. **RELATÓRIO DE ACOMPANHAMENTO FISCAL,** Instituto Fiscal Independente. Disponível em: [https://www12.senado.leg.br/ifi/publicacoes-1/relatorio/2023/setembro/contexto-macroeconômico](https://www12.senado.leg.br/ifi/publicacoes-1/relatorio/2023/setembro/contexto-macroecon%C3%B4mico). Acesso em 10 de abril de 2024.

BRASIL, **Setor de HPC bate recorde de crescimento em 2023,** Guia da Farmácia. Disponível em: <https://guiadafarmacia.com.br/setor-de-hpc-bate-recorde-de-crescimento-em-2023/>. Acesso em 12 de abril de 2024.

BRASIL, **Vendas de HPPC crescem 16,5% e atingem US$ 26,9 bilhões em 2022,** Cosmetic Innovation. Disponível em: <https://cosmeticinnovation.com.br/vendas-de-hppc-crescem-165-e-atingem-us-269-bilhoes-em-2022/>. Acesso em 12 de abril de 2024.

BRASIL, **Mercado brasileiro de cosméticos está em expansão,** Terra. Disponível em: <https://www.terra.com.br/noticias/mercado-brasileiro-de-cosmeticos-esta-em-expansao,5a539c350e3e28252cc648021232370djue7jn98.html#google_vignette>. Acesso em 12 de abril de 2024.

BRASIL, **Tendências para o setor de beleza em 2024,** SEBRAE DIGITAL. Disponível em: <https://digital.sebraers.com.br/blog/estrategia/tendencias-para-o-setor-de-beleza-em-2024/>. Acesso em 12 de abril de 2024.

BRASIL, **Setor de HPC fecha 2023 com valor recorde de exportações, alcançando US＄ 911,2 milhões,** Disponível em: <https://guiadafarmacia.com.br/setor-de-hpc-fecha-2023-com-valor-recorde-de-exportacoes-alcancando-us%EF%BC%84-9112-milhoes/>. Acesso em 12 de abril de 2024.