

Pele Rara é uma empresa que orbita em torno do mercado de pele sensível. A empresa desenvolveu duas tecnologias para limpeza e regeneração de pele sensível, utilizando técnicas de nanotecnologia para encapsular ativos naturais. Essas nanopartículas de nomes tiveram o nome de BIOCIC e BIOBLOC são patenteadas, portanto hoje a empresa tem duas patentes depositadas no INPI. Utilizando técnicas de cálculo de intangíveis, foi calculado pelo método de royalty relief, o valor dessas patentes que variaram da ordem de 95 a 187 milhões de reais. A partir dessas duas tecnologias, a empresa desenvolveu 34 formulações e já colocou no mercado 11 cosméticos registrados na ANVISA. Para entender os custos do lançamento desses produtos no varejo farmacêutico, a empresa elaborou um plano de negócios contendo todos os custos da expansão da marca a partir desses 11 produtos. Esse plano de negócios conclui que o valuation atual da empresa é da ordem de 290 milhões de reais, considerando uma TMA de 25%. Hoje a empresa realiza estudos clínicos com seus produtos dentro de grandes hospitais, como o Hospital do Amor em Barretos/SP, Hospital das Clínicas da UFMG (universidade federal de minas gerais) e da USP (universidade de são paulo) e outras instituições na cidade de Belo Horizonte, como Hospital da Baleia, Associação Mineira do AVC e Fundação Hospitalar São Francisco de Assis.

Com os resultados obtidos das suas tecnologias, a empresa já obteve 3 publicações científicas internacionais e está escrevendo mais 3 estudos que serão publicados dentro dos próximos 2 anos. As tecnologias, patentes, publicações, comprovações científicas pré-clínicas e clínicas em pele humana são os principais diferenciais da marca Pele Rara. Além disso, a empresa está criando uma inteligência artificial que ajuda os clientes a identificarem alterações cutâneas com o uso dos produtos ao longo de 30 dias de uso contínuo na pele. Essa IA será vendida à outras clientes B2B, como clínicas de estética e dermatologia.

O mercado global de fitoterápicos é de 13,75 bilhões de dólares com uma taxa de crescimento anual esperada para o intervalo de 2023 até 2033 de 25%.

Os mercados foco da marca são B2C (clientes com peles sensíveis ou precisam de regeneração de pele), B2B (clínicas, hospitais e farmácias) e B2G (participação de licitações para venda para o SUS).

No primeiro ano de empresa (2023) a empresa faturou **50.927,90**. No segundo ano (2024) a empresa faturou R\$ **112.370,32 reais**. No terceiro ano (2025) até a data de hoje 02/08/2025 a empresa já faturou **176.128,20** reais e espera faturar, no mínimo em 2025, 300 mil reais.

A empresa agora quer abrir a primeira rodada de captação para investidores. A captação dos recursos se dará para: 1) montagem de uma fábrica de nanopartículas de extratos naturais e obtenção do produto acabado que custa 4 milhões de reais; 2) lançamento de 34 SKUs de produtos já desenvolvido pela empresa com custo total de 2 milhões de reais; 3) expansão comercial para o varejo com custo de 4 milhões de reais.

A primeira rodada de captação do negócio foi pensada com as seguintes características:

1. **MODALIDADE DE INVESTIMENTO:** MÚTUO CONVERSÍVEL
2. **PARTICIPAÇÃO FUTURA ESTIMADA:** 5%
3. **VALUATION PRE-MONEY:** R\$ 290 MILHÕES
4. **DESCONTO VALUATION PRE-MONEY:** 30%
5. **VALUATION PRE-MONEY CONSIDERADO:** R\$ 200 MILHÕES
6. **META DE CAPTAÇÃO:** R\$ 10 MILHÕES
7. **FORMATO:** 20 COTAS DE R\$ 500 MIL
8. **TICKET MÍNIMO:** R\$ 1 MILHÃO

Utilizando a apresentação em anexo e o conteúdo do site www.pelerara.com.br, elabore uma landing page para apresentação do negócio para investidores.