

ISSN: 2319-0124

## RELATO DE EXPERIÊNCIA NO DESENVOLVIMENTO DE COMPOSTO PARA HIGIENIZAÇÃO BUCAL

**Sara C. SANTOS<sup>1</sup>; Crislaine da S. DAMASCENO<sup>2</sup>; Ana C. V. CARVALHO<sup>3</sup>; Silmara M. RAMALHO<sup>4</sup>; Ana B. da S. SANTOS<sup>5</sup>; Edivaldo A. N. MARTINS<sup>6</sup>**

### RESUMO

O presente trabalho descreve o desenvolvimento de um composto para higienização bucal à base de extrato de própolis verde, mel, limão siciliano, cravo e ácido cítrico. Este composto foi desenvolvido durante a participação em um projeto de inovação e empreendedorismo promovido pelo ELITTE, Campus Muzambinho. A participação da equipe neste projeto possibilitou a aquisição do conhecimento teórico-prático das diferentes etapas de desenvolvimento de um produto e foi primordial para obtenção de conhecimentos aplicados sobre inovação e empreendedorismo, passíveis de aplicação em todas as áreas do conhecimento.

### Palavras-chave:

Apicultura; *Apis Mellifera*; Própolis; Spray.

### 1. INTRODUÇÃO

Os produtos de origem natural vem se destacando cada vez mais no mercado, em função da busca por melhores condições de vida, saúde e bem estar (SEBRAE, 2021). Segundo Vidal (2022) no momento em que a pandemia da Covid-19 se fez presente, houve uma alta demanda por produtos apícolas, em busca do aumento da imunidade e prevenção de doenças. Neste sentido, o Sul de Minas Gerais se destacou por ter uma cadeia produtiva da apicultura extremamente organizada e que possibilitou a oferta de matéria-prima para o desenvolvimento de novos produtos.

Dentre os principais produtos das abelhas, destaca-se a própolis que é amplamente utilizada para fins terapêuticos por possuir propriedades farmacológicas, como bactericida, bacteriostática, antifúngica, analgésica, cicatrizante, anti-inflamatória, antioxidante, entre outras (SEBRAE, 2021). Outro produto de destaque é o mel, que possui atividade antimicrobiana, anti séptica e analgésica, aumenta a imunidade e energia, alivia a tosse e apresenta atividade benéfica ao tecido cutâneo (CORREA; BIANCOVILLI, 2008).

<sup>1</sup>Discente, IFSULDEMINAS – Campus Muzambinho. E-mail: sarasantoscaroline@gmail.com.

<sup>2</sup>Discente, IFSULDEMINAS – Campus Muzambinho. E-mail: crislainedamasceno15@gmail.com.

<sup>3</sup>Discente, IFSULDEMINAS – Campus Muzambinho. E-mail: anacarolinavazcarvalho@gmail.com.

<sup>4</sup>Discente, IFSULDEMINAS – Campus Muzambinho. E-mail: silmararamalho41@gmail.com.

<sup>5</sup>Discente, IFSULDEMINAS – Campus Muzambinho. E-mail: ana.santos190901@gmail.com.

<sup>6</sup>Orientador, IFSULDEMINAS – Campus Muzambinho. E-mail: edivaldo.martiz@muz.ifsuldeminas.edu.br.

Indo ao encontro das necessidades locais, o Escritório Local de Transferência de Tecnologia, Inovação e Empreendedorismo (ELITTE) do IFSULDEMINAS, Campus Muzambinho, lançou o Edital 79/2020 (Edital Institucional de Apoio e Desenvolvimento do Empreendedorismo) para oportunizar à comunidade acadêmica a criação de novos produtos.

Portanto, o objetivo deste trabalho é relatar a experiência no desenvolvimento de um produto com propriedades antissépticas para higienização bucal.

## **2. MATERIAL E MÉTODO**

Para o desenvolvimento deste trabalho, o Edital 79/2020 contemplava três etapas, sendo elas: 1ª etapa - capacitação; 2ª etapa - execução e 3ª etapa - comercialização. Todas as etapas foram executadas no IFSULDEMINAS - Campus Muzambinho. Para participação no edital, foi formado um grupo com 05 estudantes do curso de Medicina Veterinária, 01 estudante do curso de Engenharia Agrônômica, 01 orientador do curso de Medicina Veterinária, 01 Técnico Administrativo e 01 membro externo.

Para todas as etapas houve o apoio da Diretoria Geral e da Cooperativa Escola dos Alunos (COOPAM) do IFSULDEMINAS - Campus Muzambinho.

A 1ª etapa - capacitação, consistiu em um programa de aprimoramento, com cursos e palestras realizados por meio de plataforma digital, nos quais o objetivo foi despertar o empreendedorismo e a inovação nos discentes participantes, organizando ideias, traçando objetivos e criando estratégias para a criação de um produto. O grupo decidiu pelo desenvolvimento de um higienizador bucal com produtos naturais com eficácia conhecida, tais como o mel (CORREA e BIANCOVILLI, 2008; VIDAL, 2022), extrato de própolis verde (EMBRAPA, 2020), óleo essencial de limão siciliano, óleo essencial de cravo (SPDM, 2015) e ácido cítrico.

A 2ª etapa - execução, consistiu no desenvolvimento do produto, visando sua colocação no mercado. Esta etapa foi realizada no Laboratório de Própolis e Mel do IFSULDEMINAS - Campus Muzambinho.

A 3ª etapa - comercialização, consistiu em acompanhar a comercialização dos produtos no posto de vendas da COOPAM, durante cinco meses. As informações da comercialização foram planilhadas para posterior análise. Nesta etapa, foram aplicadas estratégias de vendas para potencializar o escoamento da produção, dentre elas o marketing digital, a propaganda interpessoal, obtenção e divulgação de feedback de clientes, exposição e degustação do produto.

## **3. RELATO DA EXPERIÊNCIA**

Referente à 1ª etapa - capacitação, foi muito importante a todos os membros do grupo para despertar e desenvolver o perfil empreendedor e inovador, estimulando-os a organizar ideias, objetivos e estratégias para desenvolvimento de um produto ou aplicando essas questões em suas pesquisas. Essa etapa durou três meses e teve como exigência para avançar à etapa seguinte, que fosse desenvolvido um modelo de negócio contendo proposta de valor, segmento de clientes, canais, relacionamento com o cliente, atividade chave, recursos principais, parcerias principais, fontes de receita e estrutura de custos. A equipe apresentou o modelo de negócio Canvas demonstrando à banca examinadora todo o processo para desenvolvimento de um produto com propriedades antissépticas para higienização bucal. O produto recebeu o nome Spraymelim.

A 2ª etapa - execução, teve a duração de dois meses. Vários testes foram realizados com diferentes proporções de cada ingrediente da composição. O primeiro lote produzido foi acondicionado em frascos spray âmbar de 20 ml e passou por análises físicas, químicas, microbiológicas, tempo de prateleira e estabilidade. O segundo lote foi produzido para comercialização, com 100 unidades e o terceiro com 80 unidades. Nessa etapa, foi possível adequar a formulação do produto, de modo a torná-lo viável para produção (disponibilidade de insumos, capacidade de produção - escalabilidade), identificar e executar as técnicas para o controle de qualidade, bem como analisar a viabilidade econômica, e realizar os ajustes necessários para lançar ao mercado.

Na 3ª etapa - comercialização, foram comercializados 168 frascos dos 180 produzidos, com margem de lucro de 101%, que foi considerada satisfatória. Durante esta etapa, foi notada a necessidade de aprimorar a comunicação com o cliente, de forma a alavancar as vendas. Como ponto positivo, foi observado que os consumidores conhecem os efeitos benéficos dos produtos das abelhas, sendo um atrativo para o consumo e um ponto a ser explorado.

#### **4. CONCLUSÕES**

Conclui-se, que a participação da equipe neste projeto, possibilitou a aquisição do conhecimento teórico-prático das diferentes etapas de desenvolvimento de um produto e foi primordial para obtenção de conhecimentos aplicados, sobre inovação e empreendedorismo, passíveis de aplicação em todas as áreas do conhecimento.

#### **REFERÊNCIAS**

CORREA, M. H.; BIANCOVILLI, P. **Médicos reavaliam efeitos do mel**. Disponível em: <<https://conexao.ufrj.br/2008/02/medicos-reavaliam-efeitos-do-mel/>>. Acesso em: 30 set. 2022.

EMBRAPA - EMPRESA BRASILEIRA DE PESQUISA AGROPECUÁRIA. **Controle de Qualidade da Própolis.** 2020. Disponível em: <<https://ainfo.cnptia.embrapa.br/digital/bitstream/item/220624/1/Doc268-Controle-Qualidade-Propolis-AINFO-1.pdf>> Acesso em: 22 ago. 2022.

SEBRAE - SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **Como montar uma loja de produtos naturais.** 2021. Disponível em: <<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/como-montar-uma-loja-de-produtos-naturais,e5297a51b9105410VgnVCM1000003b74010aRCRD#apresentacao-de-negocio>>. Acesso em: 30 set.2022.

SPDM - ASSOCIAÇÃO PAULISTA PARA O DESENVOLVIMENTO DA MEDICINA. **Cravo-da-índia: cheiroso, bonito e gostoso – e faz bem à saúde!**. 2015. Disponível em: <<https://spdm.org.br/noticias/saude-e-bem-estar/cravo-da-india-cheiroso-bonito-e-gostoso-e-faz-bem-a-saude/#:~:text=%E2%80%9CO%20cravo%2Dda%2D%C3%ADndia%20n%C3%A3o%20tem%20colesterol%20e%20ainda,mangan%C3%AAs%E2%80%9D%2C%20diz%20a%20nutricionista>>. Acesso em: 30 set.2022.

VIDAL, M. F. **Mel Natural.** Disponível em: <[https://www.bnb.gov.br/s482-dspace/bitstream/123456789/1198/3/2022\\_CDS\\_219.pdf](https://www.bnb.gov.br/s482-dspace/bitstream/123456789/1198/3/2022_CDS_219.pdf)>. Acesso em: 30 set.2022.