

CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA SOUZA
FACULDADE DE TECNOLOGIA DE SÃO CAETANO DO SUL – ANTÔNIO RUSSO
CURSO DE TECNOLOGIA EM COMÉRCIO EXTERIOR – VESPERTINO

ANDRÉ RENATO SILVÉRIO
BRENDA DE MELO ABE
DANIELA DE LIMA SANTOS ALENCAR
GUILHERME NUNES DA SILVA
VINICIUS GUSTAVO SOUZA DE MELO
WESLEY SOUZA SILVA

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO

Exportação de Café Gourmet do Brasil para os Estados Unidos da América através da Empresa Café Austral, utilizando a comunidade brasileira residente no Estado da Flórida, como nicho para penetração de mercado.

SÃO CAETANO DO SUL – SP

2025 – 1

ANDRÉ RENATO SILVÉRIO
BRENDA DE MELO ABE
DANIELA DE LIMA SANTOS ALENCAR
GUILHERME NUNES DA SILVA
VINICIUS GUSTAVO SOUZA DE MELO
WESLEY SOUZA SILVA

Trabalho de Graduação apresentado à
Faculdade de Tecnologia de São Caetano do Sul
como requisito parcial para obtenção do grau de
Tecnólogo em Comércio Exterior.

SÃO CAETANO DO SUL – SP

2025 – 1

Banca Examinadora:

Prof. (título) Nome do Professor

Presidente da Banca

Prof. (título) Nome do Professor

Professor Convidado

Prof. (título) Nome do Professor

Professor Convidado

SÃO CAETANO DO SUL – SP

2025 – 1

AGRADECIMENTOS

A todos que nos apoiaram nessa trajetória, especialmente família e amigos.

À nossa professora e orientadora Rita Maria Cunha Leite Coentro que nos deu apoio e suporte para a elaboração deste projeto.

Aos professores do curso de Comércio Exterior que contribuíram com seus ensinamentos e agregaram ainda mais conhecimento.

Aos colegas de equipe que auxiliaram a formular este trabalho de conclusão de curso, através de pesquisas bibliográficas e esforço contínuo.

RESUMO

A exportação de café gourmet envolve uma série de processos logísticos, produtivos e comerciais que asseguram a qualidade do produto desde a sua origem até o mercado internacional. A empresa Café Austral, cujo *slogan* é "o verdadeiro sabor mineiro, como o abraço acolhedor do lar", busca oferecer uma experiência única de consumo, conectando o cliente ao sabor autêntico dos cafés produzidos por agricultores familiares da região de Minas Gerais. As etapas do projeto compreendem desde a produção nas fazendas, a instalação da planta fabril em São Caetano do Sul/SP, até a exportação do produto final para o Estado da Flórida, nos Estados Unidos da América. O objetivo principal da pesquisa é identificar oportunidades de negócios junto a pequenos produtores, estabelecer um plano de negócios viável e fomentar a geração de receitas sustentáveis. Destaca-se que a valorização da agricultura familiar, base da produção do café, está alinhada às diretrizes da Organização das Nações Unidas (ONU) para a Agenda 2030, especialmente no objetivo de promover a agricultura sustentável e gerar renda para pequenos produtores. A análise realizada ressalta a importância da rastreabilidade, da padronização da qualidade e da diferenciação do produto no mercado internacional. Durante o desenvolvimento do projeto, foi também estudado o processo de importação de uma máquina torrefadora, visando a melhoria da qualidade do produto, a homogeneização dos processos de produção e a redução dos custos operacionais, fatores que se mostram essenciais para a competitividade da empresa no mercado global.

Palavras-chave: Café Gourmet. Exportação. Agricultura Familiar. Importação.

ABSTRACT

The export of gourmet coffee involves a series of logistical, productive, and commercial processes that ensure the product's quality from its origin to the international market. The company Café Austral, whose slogan is "the true Minas flavor, like the warm embrace of home," aims to offer a unique consumption experience by connecting customers to the authentic taste of coffee produced by family farmers from the Minas Gerais region. The project stages include production on the farms, the implementation of the manufacturing plant in São Caetano do Sul/SP, and the export of the final product to the State of Florida, United States of America. The main objective of this research is to identify business opportunities with small producers, develop a viable business plan, and promote sustainable income generation. It is worth highlighting that the appreciation of family farming is aligned with the United Nations (UN) guidelines for the 2030 Agenda, especially in promoting sustainable agriculture and supporting small farmers. The analysis emphasizes the importance of traceability, quality standardization, and product differentiation in the international market. During the project development, the importation process of a coffee roaster was also studied, aiming to improve product quality, standardize production processes, and reduce operational costs — factors considered essential for global competitiveness.

Keywords: Gourmet Coffee. Export. Family Farming. Import.

RESUMEN

La exportación de café gourmet implica una serie de procesos logísticos, productivos y comerciales que garantizan la calidad del producto desde su origen hasta el mercado internacional. La empresa Café Austral, cuyo lema es "el verdadero sabor de Minas, como el cálido abrazo del hogar", busca ofrecer una experiencia de consumo única, conectando al cliente con el auténtico sabor del café producido por agricultores familiares de la región de Minas Gerais. Las etapas del proyecto incluyen la producción en las fincas, la instalación de la planta industrial en São Caetano do Sul/SP y la exportación del producto final al estado de Florida, en los Estados Unidos de América. El objetivo principal de esta investigación es identificar oportunidades de negocio con pequeños productores, estructurar un plan de negocios viable y fomentar la generación de ingresos sostenibles. Cabe destacar que la valorización de la agricultura familiar está alineada con las directrices de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) para la Agenda 2030, especialmente en lo que respecta a la promoción de la agricultura sostenible y el apoyo a los pequeños productores. El análisis resalta la importancia de la trazabilidad, la estandarización de la calidad y la diferenciación del producto en el mercado internacional. Durante el desarrollo del proyecto, también se estudió el proceso de importación de una máquina de tostado de café, con el objetivo de mejorar la calidad del producto, homogeneizar los procesos de producción y reducir los costos operativos, factores considerados esenciales para la competitividad en el mercado global.

Palabras clave: Café Gourmet. Exportación. Agricultura Familiar. Importación.

SUMÁRIO

RESUMO	1
ABSTRACT	2
RESUMEN	3
1. PREÂMBULO	8
2. INTRODUÇÃO	8
2.1. JUSTIFICATIVA.....	9
2.2 OBJETIVOS.....	10
2.3 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	10
3. METODOLOGIA	11
4. CONCEITUAÇÃO DE MISSÃO, VISÃO, VALORES E LOCAL	12
4.1 MISSÃO.....	12
4.2 VISÃO.....	12
4.3 VALORES.....	12
4.4 LOCAL.....	12
5. IDENTIFICAÇÃO DE OPORTUNIDADES DE NOVOS NEGÓCIOS	13
6. OS EUA E SUA RELAÇÃO COM O CAFÉ E COM O CAFÉ BRASILEIRO	14
6.1 HISTÓRICO DO CULTIVO NO BRASIL E O MERCADO ESTADUNIDENSE....	15
7. MERCADO ALVO e PAÍS EXPORTADOR DE MAQUINÁRIO	18
7.1 BRASILEIROS NA FLÓRIDA: ASPECTOS DEMOGRÁFICOS, ECONÔMICOS E CULTURAIS.....	18
7.2 CHINA COMO FORNECEDOR DA MÁQUINA TORREFADORA.....	20
8. CONCORRENTES, PREÇOS E DISTRIBUIDORES NO MERCADO DOS EUA	22
8.1 CONCORRENTES.....	22
8.2 ANÁLISE E CONSIDERAÇÕES.....	26
8.3 ESCOLHA DO DISTRIBUIDOR: <i>PRIME FOOD DISTRIBUTOR</i>	26
9. MODELO DE NEGÓCIO E MARKETING	28
9.1 METODOLOGIA CANVAS.....	28
9.1.1 Esquema temático do Canvas.....	29
9.1.2 Proposta de valor.....	29
9.1.3 Segmento de mercado.....	30
9.1.4 Relacionamento com clientes.....	31
9.1.5 Canais de distribuição.....	31
9.1.6 Atividades chave.....	32

9.1.7 Recursos chave	33
9.1.8 Parceiros chave	33
9.1.9 Estrutura de custos	34
9.1.10 Fontes de receita	34
9.2 MARKETING	35
9.2.1 Matrizes de análise de marketing	35
9.2.2 Análise SWOT	35
9.2.2.1 Forças	36
9.2.2.2 Fraquezas	37
9.2.2.3 Oportunidades	37
9.2.2.4 Ameaças	38
9.2.3 Matriz Ansoff	39
9.2.4 Matriz BSC	40
9.2.4.2 Perspectiva do Cliente:.....	41
9.2.4.3 Perspectiva de Aprendizado e Crescimento:.....	41
9.2.5 Matriz BCG	42
10. PERSONALIDADE JURÍDICA E CONSTITUIÇÃO DA EMPRESA	44
10.1 CARACTERÍSTICAS DA EMPRESA	44
10.2 CONTRATO SOCIAL - BASE LEGAL	45
10.2.1 Qualificação dos Sócios (Art. 997, I do Código Civil):	45
10.2.2 Denominação (Art. 997, II e 1.158 do Código Civil):	45
10.2.3 Objeto Social (Art. 997, II do Código Civil):	45
10.2.4 Sede (Art. 997, II do Código Civil):	46
10.2.5 Prazo da sociedade (Art. 997, II do Código Civil):	46
10.2.6 Capital Social (Art. 997, III e IV do Código Civil):	46
10.2.7 Forma de integralização do capital social (Art. 997, IV do Código Civil):	46
10.2.8 Responsabilidade dos sócios (Art. 1.052 do Código Civil):	46
10.2.9 Administração e pró-labore (Art. 997, VI, 1.060 a 1.064 e do Código Civil):	46
10.2.10 Pró-labore (Art. 1.071, IV do Código Civil):	46
10.2.11 Declaração de inexistência de impedimento do administrador (Art. 1.011 do Código Civil):	47
10.2.12 Encerramento do exercício social (Art. 1.065 do Código Civil):	47
10.2.13 Participação dos sócios nos lucros e perdas (Art. 997, VII do Código Civil):	47

10.2.14 Disposições finais (Art. 53, III, alínea e do Decreto nº 1.800/1996):	47
11. LOGÍSTICA	47
11.1 FLUXOGRAMA	50
11.2 ESTRUTURA LÓGICA	51
11.3 INBOUND	56
11.3.1 Contrato de Frete	57
11.3.2 Documentação de Porte Obrigatório	59
11.4 OUTBOUND	59
11.5 FLUXO LOGÍSTICO	62
11.6 DOCUMENTAÇÃO	62
11.6.1 Garantias Bancárias	62
11.6.2 Declaração Única de Exportação (Du-E)	63
11.6.3 Packing-List	65
12. IMPORTAÇÃO	65
12.1 DOS EQUIPAMENTOS	67
12.1.1 Fase 1: Torrefação	68
12.1.2 Fase 2: Moagem	69
12.1.3 Fase 3: Embalagem	69
13. EMBALAGEM	69
13.1 FUNCIONAMENTO DA EMBALAGEM	69
13.2 DO DIMENSIONAMENTO DOS EQUIPAMENTOS	71
13.3 EQUIPAMENTOS DISPONÍVEIS NO MERCADO GLOBAL	71
13.4 METODOLOGIA DE PESQUISA DE MERCADO DOS EQUIPAMENTOS	72
13.4.1 Considerações na escolha e importação de equipamentos	73
13.4.2 Análise estratégica econômica e financeira na importação de equipamentos	73
13.4.3 Análise de custos	74
13.4.4 Avaliação de riscos	74
13.4.5 Benefícios estratégicos	74
13.4.6 Eficiência energética	74
13.4.7 Comentários	75
13.5 EQUIPAMENTOS SELECIONADOS	75
13.5.1 Torradeira	75
13.5.2 Moedor de café	76
13.5.3 Seladora automática	77

13.6 Infraestrutura Fabril	77
13.6.1 Área fabril	77
13.6.2 Área administrativa	79
13.7 CONTRATOS	80
13.7.1 Arbitragem de litígios	81
13.7.2 Das características dos contratos	83
13.7.3 Custo de importação	84
13.7.4 Negociação comercial	85
13.8 CÂMBIO E LIQUIDAÇÃO COMERCIAL	86
13.8.1 Elementos necessários para liquidação financeira	87
13.8.2 Cuidados necessários	90
13.9 ANÁLISE E CONSIDERAÇÕES AO PROCESSO DE IMPORTAÇÃO	90
13.9.1 Quanto custos de importação	91
13.9.2 Conclusão	91
14. SÍLIO NA INTERNET (WEBSITE INSTITUCIONAL DA CAFÉ AUSTRAL)	91
14.1 TELA INICIAL	92
14.2 LOGIN E CADASTRO	94
14.3 MINHA CONTA	94
14.4 PRODUTO	95
14.5 CHECKOUT	96
14.6 PEDIDOS	96
14.7 RASTREAMENTO	97
14.8 FAQ E SUPORTE	97
14.9 SOBRE NÓS	98
15. ESTRUTURAÇÃO ORÇAMENTÁRIA	99
15.1 PREMISSAS	99
15.2 ANO EXERCÍCIO 2, “X2”	113
16. CONSIDERAÇÕES FINAIS	127
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	134

1. PREÂMBULO

Atendendo às determinações da ementa para as disciplinas de Projetos em Comércio Exterior, que definiram nova metodologia para o desenvolvimento do projeto integrador do trabalho de conclusão de curso, foi resolvido, seguindo orientação, iniciar o trabalho apresentando os fundamentos da pesquisa realizada para compreensão e contextualização.

Trata-se da exportação do Café Gourmet, considerando desde o processo *inbound* nas fazendas produtoras de café no interior do Estado de Minas Gerais, a implementação fabril (*plant*) localizada na região de São Caetano do Sul/SP e a exportação (*outbound*) do produto acabado por meio de transporte marítimo até o Estado da Flórida, nos Estados Unidos da América.

2. INTRODUÇÃO

Objetivando-se aproveitar a capilaridade que o café do Brasil já conquistou ao longo dos anos como maior exportador global que atinge 145 países, demonstrar que a qualidade dos grãos é oriunda do trabalho do povo brasileiro e que uma grande parte daquilo que é cultivado tem origem na agricultura familiar com emprego de mão de obra em todo o processo, desde o preparo da terra, passando pela industrialização e comercialização, como apresentado pelo Ministério da Agricultura do Brasil (2023).

Na atualidade, a conjuntura nacional e internacional é favorável para esse tipo de negócio que combina em si produtos de alta qualidade, com valor agregado e que valoriza em seu processo princípios sustentáveis, sem deixar de lado as pessoas que o produzem, sendo esses um dos fundamentos precípuos corroborados na Eco92 realizada no Rio de Janeiro na década de 1990 do século XX, conforme, DRUMMOND (2012):

O desafio de se adequar o comércio internacional e os modos de produção dos bens que o alimentam a uma economia sustentável, no longo prazo, tornou-se mais complexo após a globalização das economias e o aumento dos fluxos comerciais a partir dos anos 1990, com o crescimento das exportações, particularmente dos países em desenvolvimento, o que, no

entanto, não significou redução da pobreza ou maior proteção aos ecossistemas...

A ONU, Organização para as Nações Unidas, pauta o avanço dos princípios de sustentabilidade, tendo como um dos seus eixos a inclusão da agricultura familiar em sua agenda para 2030, nos seus objetivos de desenvolvimento sustentável – fome zero e agricultura sustentável em Objetivos de Desenvolvimento Sustentável, item 2.3

Até 2030, dobrar a produtividade agrícola e a renda dos pequenos produtores de alimentos, particularmente das mulheres, povos indígenas, agricultores familiares, pastores e pescadores, inclusive por meio de acesso seguro e igual à terra, outros recursos produtivos e insumos, conhecimento, serviços financeiros, mercados e oportunidades de agregação de valor e de emprego não agrícola.

Aproveitando o momento histórico em que os produtores começam a perceber a importância econômico-financeira que produzir cafés de alta qualidade (cafés especiais) pode significar como modelo de negócio e incremento de receita, uma vez que, o despertar para esse tipo de produção ainda é insignificante entre os produtores, representando apenas entre 5% e 10% desses tipos de grãos, assim, a imensa maioria dos cafés aqui produzidos são com menor valor agregado como cafés verdes, solúveis e extratos (BRASIL, 2023).

2.1. JUSTIFICATIVA

Este Projeto faz parte das disciplinas de Projetos em Comércio Exterior cursadas ao longo do curso de Tecnologia em Comércio Exterior da Fatec São Caetano do Sul, e tem como finalidade promover integração entre as disciplinas e agregar os conhecimentos apresentados ao longo do curso, justificando-se assim por fundamentar o trabalho de pesquisa para a formatação teórica de um modelo de negócios que visará exportar cafés brasileiros de altíssima qualidade para os Estados Unidos da América, utilizando como vetor de penetração naquele mercado a comunidade brasileira lá residente, que já está há muitas décadas, enraizada em solo americano.

O *modus operandi* para operacionalidade do trabalho foi definido através da reunião da equipe e definidas as atribuições por liberalidade, cabendo competências

a cada membro, visando apresentar os fundamentos que nortearão o projeto integrador, culminando no trabalho de conclusão de curso em Tecnologia no Comércio Exterior.

Cada participante terá função definida, previamente acordada para colaborar na pesquisa de mercado, identificação das melhores regiões produtoras de café, regiões com consumidores, clientes e fornecedores em potencial que darão base para formatar as diferentes etapas do modelo de negócio proposto.

2.2 OBJETIVOS

O objetivo da pesquisa é analisar oportunidades de negócios junto a pequenos produtores, que não estão inseridos diretamente no mercado de exportação de cafés de alta qualidade e assim fundamentar um plano de negócios com base nas necessidades dos mesmos em gerar receitas financeiras. Tendo por base uma oportunidade de negócios com valor agregado, despertando a compreensão de que uma parte daquilo que é produzido pode ser direcionado diretamente para exportação, promovendo o aprimoramento gradual do café produzido em produtos de excelência e com origem rastreada, apresentando o mercado consumidor no exterior como palpável e compreensível, ao mesmo tempo que os consumidores podem voltar seus olhos para quem os alimenta, num processo mais justo, sustentável e escalável ao longo do tempo, ou seja, a brasilidade é o grande elo unitivo entre os produtores e os compradores.

2.3 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Pesquisar, através de contatos diretos com produtores rurais que estejam dentro do espectro definido pela política comercial. Nesta fase, ainda que embrionariamente será possível sentir como os parceiros em potencial recebem a proposta, conhecer um pouco mais do perfil humano que forma essas pessoas, bem como suas limitações e virtudes quanto a implementação de um novo projeto de parceria comercial.

- Identificar regiões onde seja possível ter acesso aos produtores e que ao mesmo tempo estejam inscritos num raio de atuação que permita viabilizar o processo logístico de retirada das cargas com maior eficiência.
- Buscar estabelecer contato com empresas com sinergia às propostas, objetivando entender se sob o ponto de vista daqueles que já militam no meio de modo estruturado, uma visão mais realista desse mercado.

3. METODOLOGIA

Será utilizada pesquisa bibliográfica de fontes abertas fidedignas e seguras, principalmente de órgãos e institutos governamentais, uma vez que pesquisa bibliográfica tem como objetivo aprimorar e atualizar o conhecimento, através de uma investigação criteriosa de obras já publicadas, seja em literatura ou em artigos e trabalhos acadêmicos.

Para ANDRADE (2010, p. 25):

A pesquisa bibliográfica é habilidade fundamental nos cursos de graduação, uma vez que constitui o primeiro passo para todas as atividades acadêmicas. Uma pesquisa de laboratório ou de campo implica, necessariamente, a pesquisa bibliográfica preliminar. Seminários, painéis, debates, resumos críticos, monográficas não dispensam a pesquisa bibliográfica. Ela é obrigatória nas pesquisas exploratórias, na delimitação do tema de um trabalho ou pesquisa, no desenvolvimento do assunto, nas citações, na apresentação das conclusões. Portanto, se é verdade que nem todos os alunos realizarão pesquisas de laboratório ou de campo, não é menos verdadeiro que todos, sem exceção, para elaborar os diversos trabalhos solicitados, deverão empreender pesquisas bibliográficas.

Uma vez que se definiu a premissa de que há uma relação direta com os produtores, será necessário implementar um estudo de caso através de uma abordagem com entrevistas diretas, segundo SANTOS (2018):

A entrevista é um método de coleta de dados que permite ao pesquisador um relacionamento direto com o grupo estudado. Ela, como qualquer base de dados, se torna mais eficiente quando o universo de respostas obtidas se torna maior. As entrevistas podem ser estruturadas, aquelas em que o autor da monografia mantém fixas as perguntas, ou semiestruturadas, o que permite ao pesquisador uma maior liberdade de variar os questionamentos dependendo dos rumos que as respostas tomarem. As entrevistas estruturadas são básicas e podem até mesmo dispensar que seja o autor do

trabalho quem esteja realizando os questionamentos, já que existe um roteiro fixo. Dessa forma, é possível pedir a ajuda de colegas para que mais pessoas sejam entrevistadas (SANTOS, 2018).

4. CONCEITUAÇÃO DE MISSÃO, VISÃO, VALORES E LOCAL

4.1 MISSÃO

Participar da vida das pessoas com o melhor e mais saboroso café, com origem na agricultura familiar.

4.2 VISÃO

Entrar no mercado de cafés especiais nos Estados Unidos da América, utilizando como vetor de penetração de mercado a comunidade brasileira residente naquele país.

4.3 VALORES

Integridade, foco no cliente, respeito pelas pessoas, alta performance, qualidade nos grãos, excelência no procedimento para alcançar o máximo de desenvolvimento, espírito de inovação, desenvolvimento sustentável, visão global, compromisso com a diversidade e inclusão social.

4.4 LOCAL

Rua Bel Aliance, 225 São Caetano do Sul – São Paulo – Brasil.

5. IDENTIFICAÇÃO DE OPORTUNIDADES DE NOVOS NEGÓCIOS

A escolha pelo café é baseada em eixos mercadológicos que eliminam da matriz de possibilidades a rejeição pelo produto. Como é do conhecimento público, o café brasileiro é o mais vendido no mundo, segundo a *INTERNATIONAL COFFEE ORGANIZATION* (ICO, 2022) exportando no período compreendido entre fev/20 e jan/21 um total de 43.143.896 de sacas de 60 Kg correspondendo a aproximadamente 2.691.000 toneladas no período.

Figura 1: Exportação de variações do café

TABLE 1

EXPORTS OF ALL FORMS OF COFFEE BY EXPORTING COUNTRIES TO ALL DESTINATIONS
JANUARY 2022

(60-kilo bags)

	Jan-22	Oct-21 to Jan-22	Feb-21 to Jan-22	Jan-21	Oct-20 to Jan-21	Feb-20 to Jan-21
TOTAL	10,862,613 1/	41,840,866 1/	128,981,952 1/	10,644,670	42,457,865	129,466,155
<i>Colombian Milds</i>	1,164,679	4,716,865	13,646,075	1,181,339	5,214,962	13,834,905
<i>Other Milds</i>	2,102,070	7,045,229	27,423,669	1,656,791	5,765,027	24,189,432
<i>Brazilian Naturals</i>	3,417,741	13,902,646	39,597,242	3,601,897	16,604,074	43,143,896
<i>Robustas</i>	4,178,123	16,176,126	48,314,966	4,204,642	14,873,801	48,297,923

Fonte: IOC – Statistics on Coffee

Todavia, essa quantidade engloba todos os tipos de grãos. Segundo o Sindicato da Indústria do Café do Estado de São Paulo (SINDICACAFÉ, 2018), os grãos que foram designados como objeto do negócio são os grãos classificados como café “*Gourmet*”, ou seja, aqueles que atingem pontuação mínima de 7,3 pontos e máxima de 10,0 pontos, assim definidos pela instituição:

Criado em 2004, o Programa de Qualidade do Café (PQC) revolucionou a forma como o tradicional grão torrado é produzido e comercializado em nosso país. Através de exigentes e rigorosos testes, a ABIC classifica cada café brasileiro com uma nota de Qualidade Global (QG), dividindo-os então em quatro categorias: Tradicional, Extraforte, Superior e Gourmet. (...)

Para compreendermos as quatro certificações em que os cafés nacionais são classificados pela ABIC, podemos utilizar uma comparação com os vinhos.

Desta forma, os cafés Tradicionais e Extraforte seriam como os vinhos de mesa, que tem qualidade aceitável com o preço acessível, para o consumo diário, com nota de QG que varia entre 4,5 e 5,9.

Já os cafés Superiores são como os vinhos superiores, localizados na escala intermediária de qualidade, melhores que os Tradicionais e/ou Extrafortes e com valor agregado. Sua nota de QG fica entre 6,0 e 7,2.

Enquanto isso, os cafés Gourmet são considerados excelentes e de alta qualidade, com sabor e aroma mais suaves por causa da seleção dos grãos

e de terra controlada. Utilizando nosso exemplo, este tipo de café é comparável aos vinhos mais finos, os grand cru, mais raros e exclusivos. Com preço mais elevado, estes cafés têm nota de QG entre 7,3 até 10.

6. OS EUA E SUA RELAÇÃO COM O CAFÉ E COM O CAFÉ BRASILEIRO

A história dos Estados Unidos da América com o café remete ao século XVIII. No ano de 1773, houve um acontecimento chamado “Festa do Chá de Boston”, naquela época, os ingleses dominavam uma boa parte do território norte-americano e aplicavam impostos altos sob produtos como chá, açúcar, vinho, papel e tinta, o que causou revolta nos estadunidenses, que pediam abolição destes impostos. Como resultado, eclodiu uma revolta por parte dos oprimidos, que lançaram cerca de 45 toneladas do chá inglês nas águas do porto de Boston, a partir daí muitos se recusaram a continuar tomando o chá britânico e os que continuavam eram taxados como antipatriotas.

O movimento foi tão forte que deflagrou o processo de independência norte-americana. Como resultado, deflagrou-se também o paulatino consumo do café, em contraponto ao chá britânico, levando assim à popularização do seu consumo. Segundo FONSECA (2019), em artigo científico publicado pela Revista de Direito Administrativo da USP (Ribeirão Preto), existe a seguinte conjuntura:

Em um cenário de insustentável pressão exercida pela metrópole, uma onda de protestos emergiu nas colônias, sendo o mais conhecido a “Festa do Chá de Boston” (The Boston Tea Party), onde alguns colonos, durante à noite, vestidos de índio, invadiram um navio inglês carregado de chá, e jogaram toda a mercadoria ao mar. A batalha entre a regulação e a concorrência nos Estados Unidos, a metrópole reagiu de maneira severa, exigindo o ressarcimento dos prejuízos por parte dos colonos, sitiando a cidade de Boston. Em meio à onda de protestos, em 1774 e 1776, alguns colonos do Norte promoveram, respectivamente, o primeiro e o segundo Congresso da Filadélfia, que resultou na Declaração de Independência. Em 1777 foram escritos os “Artigos da Confederação”, que só foram ratificados por todos os Estados independentes (ex-colônias) em 1781. A elaboração do modelo federativo, porém, só surgiu com a Convenção da Filadélfia de 1787, que inicialmente fora convocada para rever os “Artigos da Confederação”, e resultou na entrada em vigor da Constituição dos EUA em 1789.

6.1 HISTÓRICO DO CULTIVO NO BRASIL E O MERCADO ESTADUNIDENSE

O café como cultura agrícola, foi introduzido no Brasil por volta de 1720, oriundo da Guiana Francesa, pelo comerciante Francisco Mello Palheta.

As primeiras lavouras foram cultivadas na região de Belém (Pará) e posteriormente, no estado do Maranhão. De lá, mudas foram levadas para o Estado do Rio de Janeiro por volta da década de 60 daquele século, adaptando-se muito bem na Serra do Mar e de lá espalhou-se pelo Vale do Paraíba, contíguo à Serra da Mantiqueira.

O estado do Rio de Janeiro manteve-se como o principal produtor até meados do século XIX, mas os Estados de São Paulo e Minas Gerais despontavam como grandes “concorrentes” dessa hegemonia, que até então utilizava o porto do Rio de Janeiro como principal porta de saída ao comércio externo e, portanto, como o principal centro político e financeiro controlador dessa inesgotável fonte de riqueza e por consequência, de poder. A partir de 1860, São Paulo consolida-se como o maior produtor de café do Brasil, com o porto de Santos figurando em igualdade com o porto do Rio de Janeiro, vindo a se tornar hegemônico depois que a São Paulo *Railway Company* (SPR) foi inaugurada em 1867, interligando os municípios paulistas de Santos à Jundiaí, tendo como principal ponto de passagem a cidade de São Paulo, assim, além do café cultivado no Vale do Paraíba, iniciou-se o escoamento massivo do café do interior paulista, potencializando ainda mais o estado de São Paulo como o grande expoente deste *commodity*.

O ciclo do café já estruturado e aliado ao grande mercado consumidor já consolidado nos Estados Unidos, possibilitou entre meados do século XIX e meados do século XX, 100 anos de consolidação de um fluxo indelével e formidável entre o café brasileiro, principalmente o paulista, e o mercado americano. Segundo ORMOND, DE PAULA E FAVERET (1999), em artigo publicado na biblioteca do BNDES:

A lavoura do café, beneficiando-se do solo e do clima brasileiros, teve rápida expansão. Além das condições naturais do Brasil, o desenvolvimento do mercado dos Estados Unidos, após sua independência, possibilitou que o país se tornasse grande importador de café. Com a independência do Brasil iniciou-se realmente a era do café, e em 1845 o país já colhia 45% da produção mundial. No início do século 19, o café já era o maior artigo de exportação brasileiro, e os Estados Unidos consumiam mais de 50% de nossa produção.

Ainda, segundo pesquisa realizada no mesmo artigo, os Estados Unidos continuam sendo o maior importador de café, com base nos registros de exportações do ano de 2023. Observou-se também nas estatísticas, o mesmo parâmetro em todos os meses do ano, de janeiro a dezembro, numa clara demonstração de que além do excepcional volume, há constância e regularidade no fluxo comercial, ou seja, os dados demonstram que o café é consumido regularmente como hábito diário e constante. Além disso, com uma cadeia logística solidificada, cria-se um ambiente propício para o escoamento dos produtos, seja pela farta oferta de transporte marítimo, seja pela familiaridade que as autoridades norte-americanas têm em certificar produtos brasileiros.

Vale destacar que, segundo a mesma fonte, 66% dos norte-americanos consomem café todos os dias, isso significa que aproximadamente 220 milhões de pessoas, população maior que a brasileira (segundo dados colhidos no sítio IBGE PAÍSES, s/d), e com a maior renda per capita do mundo, como é de domínio público. Além de saboroso, o café exerce um importante estímulo às conexões cerebrais, tornando o organismo de quem o consome, mais ativo ou menos relaxado. Uma explicação simples desse efeito neurológico por ser compreendido na tese de graduação do Instituto de Química da UNB (Universidade Federal de Brasília), (SANTOS, 2013):

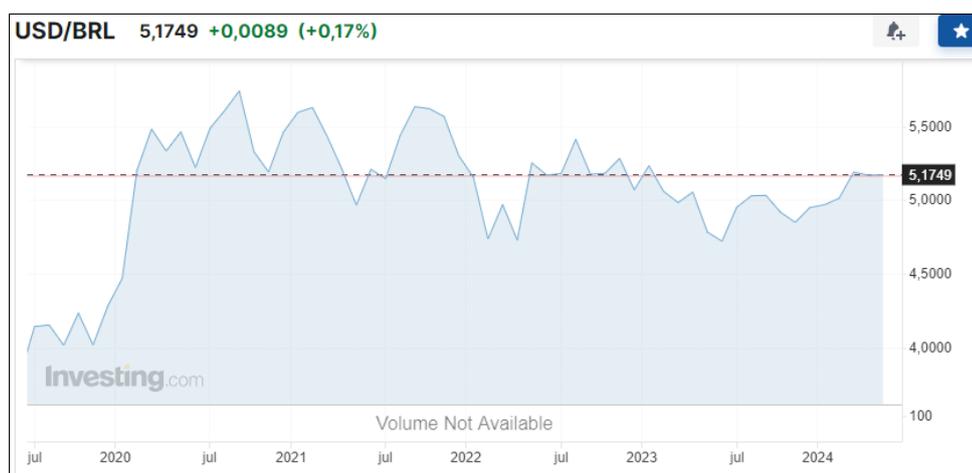
Sendo uma das substâncias mais estudadas no mundo a cafeína é um forte estimulante do sistema nervoso central. Várias teorias são geradas para explicar seus efeitos fisiológicos no corpo humano. A explicação que apresenta maior aceitação na comunidade é que a cafeína bloqueia o efeito da adenosina substância responsável por diminuir as descargas nervosas espontâneas, o que pode induzir ao sono devido à lenta liberação de outros neurotransmissores.

Para ilustrar quão grande é o mercado de cafés do Brasil, na safra 2023/24 esperava-se colher 44,9 milhões de sacas de café arábica e por volta de 21,4 milhões de café robusta, totalizando 66,3 milhões/sacas, com receita (divisa) estimada de R\$ 129 bilhões (cento e vinte e nove bilhões de Reais) ou aproximadamente USD 26 bilhões (vinte e seis bilhões de dólares), ABIC, s/d.

Segundo foi apurado junto ao sítio Comex do Brasil, (COMEX, 2023), o fator monetário potencializou ainda mais os negócios nesse segmento durante o ano de 2022, com o preço médio da saca, em USD 234,64 (duzentos e trinta e quatro dólares e sessenta e quatro centavos), sendo o maior do quinquênio, com incremento de 52%

sobre o ano anterior (2021). Outro potencializador financeiro e por reboque uma mola propulsora econômica doméstica foi o câmbio favorável, que vem estável na curva de R\$ 5,17/USD 1.00 nos últimos 5 anos.

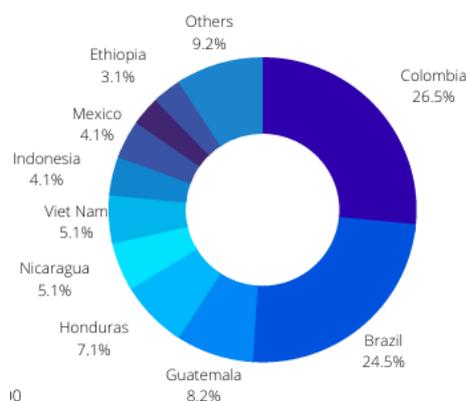
Figura 2: Câmbio



Fonte: Investing.com

Por fim, as exportações dos Cafés do Brasil, por sua qualidade superior e por aplicação de boas práticas sustentáveis certificadas. Considerando as estatísticas da Embrapa, 2024, a exportação brasileira de café alcançou o volume histórico de 47,300 milhões de sacas de 60 kg no ano safra 2023/24, o que implica alta de 32,7% na comparação com os 35,632 milhões apurados de julho de 2022 a junho de 2023. Sendo seis os principais importadores dos cafés diferenciados do Brasil, no período em análise: EUA, em primeiro lugar, com volume físico equivalente a 1,85 milhão de sacas de 60kg, (21,1%); na sequência, vem a Alemanha, com 1,54 milhão de sacas (17,5%); Bélgica, em terceiro, com 957,99 mil sacas (10,9%); Holanda, em quarto, com 649,96 mil sacas (7,4%). O Brasil abastece quase 25% (vinte e cinco por cento) do café importado nos EUA, sendo junto com a Colômbia os maiores fornecedores.

Figura 3: Importação de café



Fonte: Sebrae

7. MERCADO ALVO E PAÍS EXPORTADOR DE MAQUINÁRIO

7.1 BRASILEIROS NA FLÓRIDA: ASPECTOS DEMOGRÁFICOS, ECONÔMICOS E CULTURAIS

Através do estudo “Comunidades Brasileiras no Exterior”, divulgado pelo Ministério de Relações Exteriores, a Flórida é o terceiro estado dos Estados Unidos com a maior concentração de brasileiros (295 mil). A maior parte dessa comunidade está situada em cidades como Miami, Orlando, Fort Lauderdale e Pompano Beach, que oferecem boas oportunidades de trabalho e bons ambientes familiares. Boa parte dos brasileiros que residem na Flórida tem faixa etária entre 20 e 50 anos com cerca de 54% (cinquenta e quatro por cento) de presença feminina. Imigrantes já estão radicados há mais de 15 anos, muitos com residência própria e renda familiar média de US\$ 36 mil por ano (trinta e seis mil dólares), chegando aos US\$ 72 mil anuais para os que atuam em áreas como tecnologia ou medicina, com destaque para os médicos que podem atingir impressionantes US\$ 237 mil por ano, segundo o *Medscape Physician Compensation Report (2019)*. Muitos ocupam cargos técnicos, de gerência e serviços, enquanto boa parte também trabalha de forma autônoma. A Flórida tem sido um foco para os setores de turismo, comércio e serviços, mas nos últimos anos, há presença de profissionais no mercado de tecnologia e educação superior. Em 2000, a taxa de desemprego entre os brasileiros foi de 6%, um número abaixo da média nacional dos Estados Unidos na época.

Para Rodrigo Costa, CEO da *AG Immigration* (2023): A principal razão é financeira. Em razão da conjuntura econômica dos últimos dez anos, aproximadamente, muitas pessoas perderam a esperança e a perspectiva de ter uma carreira ou sequer um emprego no Brasil. Além disso, há a questão da segurança, já que nos EUA os níveis de qualidade de vida são, via de regra, muito melhores. É por isso, inclusive, que temos visto um número cada vez maior de brasileiro com ensino superior vindo para cá.

A educação também é um ponto forte da comunidade. Cerca de 35% dos brasileiros na Flórida têm formação universitária ou pós-graduação, um número bem superior à média de outros grupos de imigrantes. Cursos como Administração, Engenharia e Ciência da Computação são bastante procurados, refletindo as necessidades do mercado local. Muitos brasileiros aproveitam as oportunidades oferecidas pelas universidades da Flórida e dedicam seu esforço a mestrados e cursos técnicos, buscando melhorar suas habilidades e garantir melhores cargos no mercado de trabalho.

CRISANTO (2024), relata que:

Nos últimos anos, uma tendência notável entre os brasileiros que se mudam para a Flórida é a busca por educação superior. Muitas pessoas optam por aproveitar a oportunidade de fazer um mestrado na Flórida, que não só oferece programas acadêmicos de alta qualidade, mas também proporciona a flexibilidade para os estudantes adquirirem experiência de trabalho enquanto estudam.

Sobre cultura, os brasileiros na Flórida fazem questão de manter suas raízes vivas. A culinária é um dos aspectos mais destacados dessa conexão com o Brasil, com pratos como feijoada, churrasco e comidas típicas de diferentes regiões sendo preparados e consumidos em casa ou variados restaurantes brasileiros espalhados pelo estado. Além disso, a comunidade brasileira participa de festas e eventos culturais, como festivais de música e cinema, e aproveita os destinos turísticos da Flórida, como as praias e parques temáticos como a Disney World, para momentos de lazer. O consumo de produtos brasileiros também é uma prática comum, com muitos preferindo alimentos e cosméticos vendidos em lojas especializadas que trabalham com produtos brasileiros.

A integração dos brasileiros na Flórida é facilitada pela forte rede de apoio formada por associações, grupos regionais e uma presença marcante nas redes sociais. Esses espaços não só ajudam na manutenção dos laços culturais, mas também oferecem suporte para quem está começando uma nova vida no estado.

Muitos buscam melhorar sua qualificação profissional por meio de mestrados e cursos técnicos em universidades locais, aproveitando programas que combinam estudo e trabalho. No entanto, os imigrantes enfrentam desafios, como aprender uma nova língua e as dificuldades de adaptação às normas trabalhistas dos EUA. Além disso, a concorrência em setores muito procurados, como os serviços gerais, exige que os mesmos sempre se mantenham atualizados sobre novas ferramentas e o domínio de novos conhecimentos.

Em resumo, os brasileiros na Flórida são uma comunidade que se define pela busca por melhores condições de vida e trabalho, sem abrir mão de quem verdadeiramente são. Ao longo dos anos, conseguiram se integrar à sociedade local, mantendo suas tradições e criando um ambiente que favorece o desenvolvimento pessoal e profissional. Embora os desafios existam, a resiliência e a adaptação são traços marcantes dessa comunidade, que segue crescendo e se consolidando como um exemplo de sucesso na imigração.

7.2 CHINA COMO FORNECEDOR DA MÁQUINA TORREFADORA

Nas últimas décadas, desde que a China estabeleceu fortes políticas industriais e comerciais, tornando-se o grande centro de exportação de produtos manufaturados, também mudou a lógica do comércio internacional, uma vez que além de produzir quase que absolutamente tudo o que se necessita de máquinas e equipamentos, implementou a maior rede logística internacional, viabilizando assim a entrega daquilo que comercializa com preços competitivos e àqueles que optam por seu produtos, funções mais estratégicas e a obtenção de vantagens competitivas como um elemento importante da cadeia de suprimentos.

Segundo PETERS (2025), as máquinas torrefadoras de café chinesas oferecem precisão, eficiência energética, automação e recursos de segurança aprimorados e assim se capacitam cada vez mais a atender o mercado externo melhoram a eficiência e reduzindo o impacto ambiental fator pelo qual a nossa empresa após pesquisa nos mercados de diversos países procedeu a escolha desse maquinário na China.

Conforme o *EUROPEAN JOURNAL OF PURCHASING & SUPPLY MANAGEMENT* (2002), esta tendência não é exclusividade dos empreendedores industriais brasileiros. Foi observado que mesmo em países com economias mais

desenvolvidas, a busca por vantagens competitivas mostra-se um fator determinante no plano de negócios.

Ainda com relação as máquinas torrefadoras de café chinesas, para KYLEIGH REID (2024), as mesmas são projetadas para atender a requisitos específicos de negócios e escalas de operação, essa versatilidade proporcionou à empresa adequar o modelo escolhido às necessidades tanto de infraestrutura quanto de custo.

A China destaca-se por sua vasta indústria de manufatura, que combina tecnologia avançada com custos mais baixos, em especial para equipamentos industriais, o que faz com que as máquinas chinesas demonstrem inovação e vantagens competitivas. Apesar de todas as vantagens, ao escolher a China, era de conhecimento as dificuldades culturais, da língua e mesmo assim, foi dado seguimento pela equipe para: análise, pesquisa, planejamento e decisão consciente. (GRUPO SERPA CHINA, 2024)

Ressalta-se aqui a necessidade de conhecer a documentação básica para início do processo de importação: Registro no RADAR (Registro e Rastreamento da Atuação dos Intervenientes Aduaneiros) junto à Receita Federal; Classificação fiscal correta das máquinas a serem importadas; um despachante aduaneiro; Documentação apropriada, o que inclui fatura comercial, *packing list*, conhecimento de embarque, entre outros (GRUPO SERPA CHINA, 2024).

Durante a análise da Importação da referida máquina, foram executadas pesquisas em especial no (GRUPO SERPA CHINA, 2024), analisando-se os seguintes pontos:

1-Admissão temporária tipo de operação logística que permite a importação de máquinas sem o pagamento dos tributos de importação, uma vez que a importação será por um determinado período retornando posteriormente para o proprietário. Pensava-se em testar a máquina e a sua eficiência, porém, se fez impossível pelos custos financeiros.

2 - Importação de máquinas usadas na China, observa-se que o controle nacional se torna mais rigoroso, é preciso ter parceiros de negócios confiáveis, que garantam manutenções preventivas ou melhor assistência técnica local da máquina, apesar da

maior vantagem vista foi a oportunidade de adquirir um produto tecnológico, de alta qualidade, com custos reduzidos.

3- Importação definitiva refere-se à importação permanente e foi a opção escolhida, uma vez que se mostrou satisfatório o custo benefício.

Em artigo publicado já no ano de 2002, pelo *EUROPEAN JOURNAL OF PURCHASING & SUPPLY MANAGEMENT (MANAGEMENT, 2002)* já mostrava tal necessidade:

Small and medium enterprises contribute approximately 50% to the UK gross domestic product and nearly 70% to employment (CBI, 2000). The need for national, and in some cases global, competitive advantage has led customers of all sizes to develop corporate strategies, entailing integration and development of their supplier bases. This holistic approach might founder if both the internal and external elements of purchasing were not working alongside each other.

O excerto acima, apresenta que pequenas e médias empresas do Reino Unido, responsáveis por grande empregabilidade e, portanto, giro econômico e financeiro, buscavam já, há mais de vinte anos, o desenvolvimento e a integração da sua base de fornecedores, sejam eles internos ou externos.

8. CONCORRENTES, PREÇOS E DISTRIBUIDORES NO MERCADO DOS EUA

8.1 CONCORRENTES

Foram levadas em consideração nesse tópico, as informações divulgadas no Estudo de Mercado Estados Unidos que foi desenvolvido pelo SEBRAE juntamente com a FIEB (Federação Baiana da Indústria) no ano de 2022, que avaliou o potencial para diversos produtos brasileiros, entre eles o Café Gourmet. Segundo o estudo (ESTUDO DE MERCADO, 2022):

A análise da concorrência foi feita com base na visita a pontos de venda em Nova York, previamente selecionados, para realizar uma avaliação abrangente de diferentes públicos alvo. Observa-se grande variedade de marcas. A maioria dos produtos norte-americanos apresentam diversas certificações como diferenciais. No mercado especializado em produtos brasileiros, não foram encontradas marcas de cafés "gourmet". Predominam-se embalagens de 300g em média, enquanto as brasileiras apresentam 500g.

Em linhas gerais, os Cafés Gourmet, são comercializados em embalagens de aproximadamente 300 gramas com preços variando entre USD 11,69 e USD 17,49 por unidade ao consumidor final, como apresentado abaixo:

- *Café Kicking Horse*



USD 22,35/284 gramas

-Café Clay Avenue



USD 18,75/283,5 gramas

-Café Jim's



USD 22,68/312 gramas

-Café Dark Enough



USD 18,65/348 gramas

-Café Brooklyn Lab



USD 17,54/340 gramas

-Café Equal Exchange



USD 14,75/340 gramas

-Café Partners



USD 22,45/340 gramas

8.2 ANÁLISE E CONSIDERAÇÕES

Em linhas gerais, o mercado de Cafés Gourmet nos Estados Unidos é inexistente para os produtos oriundos diretamente do Brasil, sendo as marcas disponíveis para comercialização, originadas no próprio país, ou seja, durante o processo produtivo, há uma cadeia de intermediadores entre compra da matéria-prima e a comercialização nas gôndolas que oneram o preço final do produto, oferecendo assim, uma janela de oportunidades numa estratégia de penetração de mercado.

8.3 ESCOLHA DO DISTRIBUIDOR: *PRIME FOOD DISTRIBUTOR*

A Flórida representa um dos ambientes comerciais mais dinâmicos e estratégicos para produtos de origem brasileira nos Estados Unidos, sendo considerada uma verdadeira porta de entrada para mercadorias provenientes da América Latina. A expressiva presença da comunidade brasileira no estado impulsiona a demanda por alimentos típicos, o que justifica o crescimento constante de supermercados especializados e redes focadas em atender esse público. Estima-se que a Flórida abriga dezenas de mercados brasileiros em cidades como Orlando, Miami, Margate e Jacksonville, com faturamentos anuais variando de US\$ 728 mil a US\$ 4,9 milhões, dependendo do porte do estabelecimento e da região em que está localizado.

Empresas como a Seabra Foods, com presença na Flórida, demonstram a força desse segmento: a rede conta com 18 lojas, mais de 2.000 funcionários e um faturamento anual de aproximadamente US\$ 53 milhões. Além disso, dados da SelectFlorida.org revelam que o Brasil é o principal parceiro comercial do estado, com um comércio bilateral que ultrapassou US\$ 22,6 bilhões em 2022. Esse cenário reforça o potencial da Flórida como mercado-alvo para produtos brasileiros premium, como o café gourmet da marca Café Austral, que se posiciona no segmento de valor agregado e autenticidade.

A definição de um parceiro estratégico para a distribuição do produto no mercado norte-americano é uma etapa essencial no processo de internacionalização do Café Austral. Nesse contexto, a escolha da distribuidora Prime Food Distributor, localizada no estado da Flórida, Estados Unidos (especificamente no endereço 4700 NW Boca Raton Blvd, Ste 202, Boca Raton, FL 33431), foi baseada em critérios técnicos, comerciais e logísticos que a qualificam como a melhor opção para representar a marca no país.

A distribuidora Prime destaca-se por sua sólida experiência no setor de alimentos e bebidas, atuando com um portfólio de produtos premium e uma rede de distribuição bem estruturada. Sua localização geográfica é estratégica, uma vez que a Flórida é um dos principais pontos de entrada para mercadorias provenientes da América Latina, devido à sua proximidade com o Brasil, infraestrutura portuária de excelência e presença significativa de comunidades latino-americanas, especialmente brasileiras, que formam um mercado-alvo promissor para o Café Austral. Ademais, localiza-se a aproximadamente 40 km do porto eleito na programação logística, o Port Everglades, na cidade de Fort Lauderdale, FL.

Além dos aspectos logísticos, a distribuidora apresenta um alinhamento de valores com a marca Café Austral, demonstrando capacidade de posicionar o produto de forma coerente com sua proposta de origem, qualidade e sustentabilidade. A atuação comercial da Prime, voltada para o atendimento de empórios especializados, redes de supermercados e cafeterias de nicho, também contribui para a construção de uma imagem de marca diferenciada nos Estados Unidos.

Portanto, a escolha da Prime como distribuidora oficial do Café Austral na Flórida está fundamentada na sua capacidade técnica, posicionamento no mercado e

afinidade com os princípios da marca, elementos considerados essenciais para garantir uma entrada estratégica e bem-sucedida no mercado norte-americano.

9. MODELO DE NEGÓCIO E MARKETING

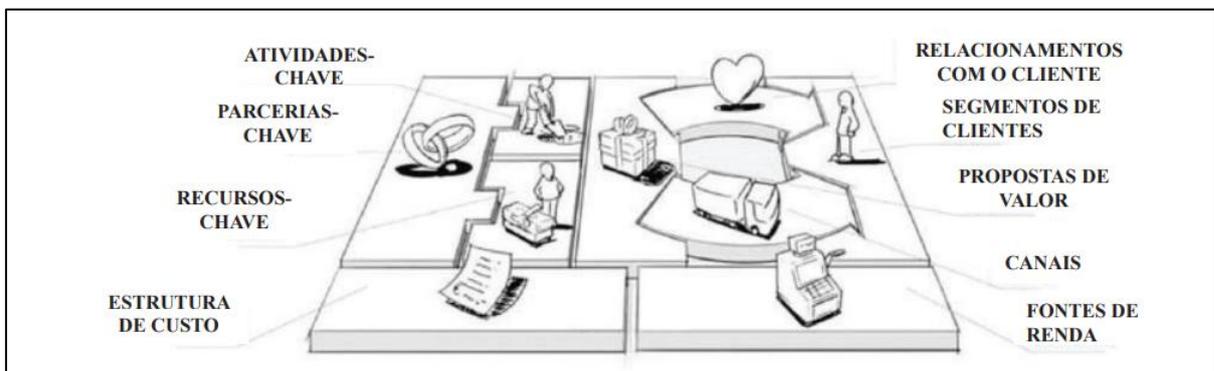
9.1 METODOLOGIA CANVAS

Estabeleceu-se como necessidade premente a elaboração de um Modelo de Negócios que visa definir os parâmetros que servirão para desenvolver o Plano de Negócios.

Optou-se pela ferramenta *Business Model Canvas*, amplamente divulgada e utilizada pela comunidade acadêmica, que estabelece como guia a elaboração de nove dimensões temáticas que cobrem três pilares fundamentais, sendo eles, segundo OSTERWALDER E PIGNEUR (2010): “*criação de valor (parcerias-chave, atividades-chave e recursos-chave); entrega de valor (canais, segmento de clientes e relacionamentos com o cliente); e captura de valor (estrutura de custo e fontes de receitas)*”.

A ideia é que todos os envolvidos no desenvolvimento do projeto, de forma colaborativa procurem antever, dentro nos parâmetros acima definidos, ou seja, “Criação de Valor”; “Entrega de Valor” e “Captura de Valor”, os temas pertinentes ao negócio proposto, que uma vez validados pelos pares, serão arrolados e catalogados, se possível segundo a cronologia dos fatos, dentro de cada segmento, detalhados a seguir:

Figura 3: CANVAS



Fonte: OSTERWALDER E PIGNEUR (2010).

9.1.1 Esquema temático do Canvas

Figura 4: Esquema tático



Fonte: Preparado pela equipe

9.1.2 Proposta de valor

Consiste em definir os produtos e serviços que serão um diferencial para os clientes consumidores, que em essência são expatriados brasileiros residentes nos EUA:

- Proposta afetiva: experiência única em saborear um café com “gostinho brasileiro”, consumindo um produto de qualidade, com origem na agricultura familiar de produtores da região de Minas Gerais.
- Lema: “CAFÉ AUSTRAL - O VERDADEIRO SABOR MINEIRO, COMO O ABRAÇO ACOLHEDOR DO LAR”.
- Preço: Oferecer Café Gourmet (cafés especiais) com preços equiparados aos cafés regulares (baixa qualidade) vendidos no mercado americano;

- Qualidade de Origem: Saborear um café de qualidade, com origem na agricultura familiar da região de Minas Gerais, de onde se originam uma grande quantidade de brasileiros radicados nos EUA;
- Qualidade dos Produtos: Serão estabelecidos dois tipos de torra, visando atender ao padrão habitual de consumo, sendo o primeiro padrão que é designado como SUAVE com uma torra menos intensa, para atender aos consumidores que preferem o padrão TRADICIONAL dos cafés regulares e segundo padrão, designado como ENCORPADO com uma torra mais intensa, para atender aos clientes que preferem o padrão EXTRA-FORTE dos cafés regulares.
- Segmento de Mercado: Vender à comunidade brasileira radicada nos EUA, iniciando pelo estado da Flórida como vetor de entrada naquele mercado;
- Serviços de Relacionamento: Serão disponibilizados canais de relacionamento especialmente customizados para atender a comunidade brasileira, através das mídias sociais como Instagram, Facebook, WhatsApp, website;
- Vendas on-line: Será oferecido o serviço de vendas *on-line* através do *website* com entrega em domicílio, utilizando o parceiro distribuidor nos EUA que despachará as mercadorias através de sistemas de encomendas estabelecidos naquele país, como FEDEX, DHL, etc.;

9.1.3 Segmento de mercado

Agrupamento de clientes em segmentos e necessidades, onde a proposta de valor terá aplicabilidade:

- Comunidade Brasileira: brasileiros residentes nos EUA, em especial os residentes no Estado da Flórida, onde o parceiro atacadista distribuirá os produtos Café Austral. Ainda dentro da comunidade brasileira, os residentes nos outros estados norte-americanos que poderão comprar o produto através do site e receber pelo sistema de encomenda (FEDEX, HDL, etc.);
- Comunidade Latina: residente no Estado da Flórida e que devido a sinergia com a comunidade brasileira, tanto nos hábitos alimentares, culturais e gastronômicos utilizam-se dos atacadistas brasileiros em suas compras de alimentos, bem como através de compras on-line via site;

- Norte-Americanos e Público em Geral: a longo prazo demais consumidores que serão impactados pelos brasileiros e latinos que divulgarão organicamente a qualidade e o custo-benefício do produto;
- Mercado Interno: vendas no mercado doméstico, todavia não como foco principal do negócio e sim como uma fonte de receita complementar e para amortizar créditos de ICMS acumulados durante o processo de compra de matéria-prima e insumos;

9.1.4 Relacionamento com clientes

Canais de relacionamento da empresa com cada segmento de clientes, onde será proposta a entrega de valores:

- Pontos de Vendas: Nas lojas físicas do parceiro atacadista, onde poderá ser feita a divulgação e a promoção, com a montagem de estandes para degustação, banners, panfletos, etc;
- Website: plataforma online em que os clientes poderão ter informação e comprar o produto, bem como, interagir através dos canais de comunicação;
- Redes Sociais: haverá divulgação de materiais promocionais e divulgativos através das mídias sociais como Instagram, Facebook, Youtube, WhatsApp, etc. Nesses canais, os clientes terão espaço para manifestação escrita e abertura para um relacionamento pessoal e direto;
- Ações de Marketing: Campanhas de divulgação através das mídias sociais da empresa, bem como na participação de eventos juntos à comunidade brasileira como patrocinadores, montando ilhas de degustação, além da contratação de ações com influenciadores digitais. Todas essas ações serão janelas diretas de comunicação com os clientes;

9.1.5 Canais de distribuição

- Pontos de interface direta, onde o cliente poderá comprar o produto e receber o que é proposto como valor.
- Atacadista nos EUA: pontos de venda do parceiro atacadista nos EUA (supermercados), onde o cliente busca diretamente o produto nas gôndolas;

- Delivery: Através do sistema de distribuição de encomendas nos EUA, como FEDEX, HDL, etc., onde o cliente recebe o o produto diretamente em domicílio;
- Atacadista no Brasil: pontos de venda do parceiro atacadista no Brasil;

9.1.6 Atividades chave

Atividades essenciais para que o modelo de negócio proposto funcione ciclicamente.

- Escolha da Matéria-Prima: seleção do café, estabelecendo critério técnicos de sanidade, homogeneidade e higidez, do volume produzido, dentro das melhores condições logísticas disponíveis para o escoamento da carga, oriundos da agricultura familiar no interior do Estado de Minas Gerais;
- Compra de Matéria-Prima: efetivação do processo de compra dos grãos previamente selecionados, envolvendo o processo de contratação e liquidação financeira;
- Logística Doméstica: assegurar o correto transporte dos grãos desde a fazenda produtora até a planta fabril, de modo a preservar a qualidade dos mesmos, principalmente longe de umidade excessiva.
- Fabricação: processamento fabril com a padronização dos processos de torra, moagem e embalagem, a fim de obter o melhor resultado no produto acabado, devida acomodação em embalagens secundárias e manutenção de estoque até início do processo de exportação em containers;
- Exportação: efetivação do processo de exportação através do sistema SISCOMEX em que toda a documentação necessária será juntada ao processo, bem como a análise fitossanitária ao protocolo externo;
- Logística Externa: contratação do armador que cuidará do transporte marítimo do Brasil para os EUA, bem como do container que preservar a qualidade do produto durante o processo logístico até a gôndola;
- Comercial: relacionamento com o parceiro distribuidor nos EUA, desde o processo de seleção, contratação e relacionamento, mantendo-o próximo com o objetivo de fidelizá-lo ao longo prazo, bem como mantendo um controle sobre os processos de venda através do website.
- Pós-Venda: relacionamento direto com os clientes compradores através dos canais de relacionamento próprios, abordados mais amiúde em item acima;

9.1.7 Recursos chave

Quais os ativos mais importantes para o efetivo funcionamento do modelo de negócios.

- Físicos: Imóvel com área industrial para instalação de equipamentos e escritório administrativo e comercial;
- Equipamentos Fabris: Essenciais para o processo de torra, moagem e empacotamento do produto acabado;
- Intelectual Comprador: especializado na seleção de matéria-prima com análise e seleção de grãos enloco nas fazendas.
- Intelectual Torrador: especializado no processo de padronização do produto;
- Intelectual Negociador: que estabelecerá relação comercial com parceiro nos EUA e o parceiro no Brasil;
- Intelectual Administrador: que será responsável pelos fluxos operacionais internos, logísticos, de exportação, marketing, gestão de relacionamento e pós-venda;
- Humano Operacional: com funções braçais no processo fabril, estocagem e transporte;
- Humano Administrativo: executando rotinas operacionais do administrador da empresa, recepção de clientes, rotinas corporativas, triagem de interações em redes sociais, etc.;
- Financeiro: aporte financeiro dos sócios na composição do capital social da empresa;

9.1.8 Parceiros chave

Consiste na rede de fornecedores e parceiros que fazem o modelo de negócios ser efetivo e funcional.

- Agricultores: agricultores familiares (pequenas propriedades) situados no interior do estado de Minas Gerais;
- Transportadores: caminhoneiros e empresas de transporte que farão o transporte das fazendas à planta fabril e da mesma ao porto durante o processo logístico de exportação;
- Fornecedores: de embalagens primárias e secundárias (envelopes e caixas de papelão);
- Assessorias: jurídica, contábil, manutenção de equipamentos, etc.;

- Despachante Aduaneiro: responsável pelo processo documental de exportação;
- Armador: responsável pelo transporte marítimo e locação do container;
- Companhia de Seguros: emissora da apólice de seguros;
- Atacadistas: fará a distribuição e venda dos cafés nas lojas físicas no estado da Flórida, EUA e no Brasil;

9.1.9 Estrutura de custos

Consiste no mapeamento de todos os custos e despesas decorrentes da operação do modelo de negócios:

- Pesquisa de Mercado: definindo o valor mínimo e máximo dos produtos similares/concorrentes comercializados no mercado alvo;
- Orçamento de Vendas: visando prever o máximo faturamento possível ao longo de cada ano/exercício;
- Projeção de Estoque e Orçamento de Produção: projetando o volume de produtos acabados que deverão ser produzidos a cada trimestre;
- Orçamento de Matéria-Prima e de Compras: estabelecendo, mediante planejamento de produção, as compras necessárias ao longo dos trimestres;
- Custos Fixos Indiretos: necessários ao processo fabril;
- Custos Fixos Diretos: necessários diretamente ao processo fabril;
- Despesas Fixas Diretas: necessárias a estrutura operacional;
- Despesas Variáveis: necessárias à aquisição do imobilizado;
- Orçamento Final de Matéria-Prima e do Produto Acabado: necessário para definir o custo de todo o processo produtivo;
- Orçamento de Custos de Produtos Vendidos e Projeção de Impostos a Recolher: necessário para calcular o *Markup*;
- Orçamento de Caixa: estabelece o fluxo de caixa ao longo dos quatro trimestres do ano/exercício;
- DRE: demonstrativo do resultado do exercício.

9.1.10 Fontes de receita

Formas como a empresa gera receitas com seus clientes.

- **FATURAMENTO:** oriundo do parceiro importador nos EUA; faturamento das vendas online; eventuais receitas no mercado interno;

9.2 MARKETING

Objetivando estabelecer estratégias de Marketing que sejam assertivas e possibilitem a implementação de tais políticas, foi decidido alocar 5% (cinco por cento) do orçamento nesta rubrica. Tal decisão se baseou num critério subjetivo e estimado para um primeiro momento, uma vez que, segundo pesquisas realizadas em artigos científicos do segmento, o critério deve levar em conta todas as demais rubricas e ser monitorado ao longo do tempo com avaliações periódicas dos resultados auferidos. Segundo SARQUIS (2003):

Embora exista um conceito comum de que quanto mais verba a empresa despende em atividade de marketing tanto mais vendas ela realizará, a verdade é que há um ponto no qual o dispêndio extra em atividades de marketing já não produz mais vendas adicionais lucrativas para a empresa (HOLTJE, GUAGLIARDI & MAZZON, 1982). Considerando que poucas empresas se encontram em posição de testar essa equação e identificar qual o ponto ótimo de investimento em marketing, é que a maioria das empresas costuma definir o montante de gastos em marketing baseado em aspectos pragmáticos e de acordo com a operação e características individuais da empresa.

9.2.1 Matrizes de análise de marketing

Tendo por base os conceitos aprendidos na disciplina de Marketing Internacional, ministradas pela professora M.a. Margarete Bonaldi Ascencio Cansado (CANSADO, 2024) desta Instituição de Ensino, foram apresentadas as matrizes de marketing que ajudam a definir melhor a análise de cenários para planejamento estratégico de ações e tomadas de decisão.

9.2.2 Análise SWOT

A análise SWOT é uma técnica de planejamento estratégico que ajuda a identificar e entender as forças (*Strengths*), fraquezas (*Weaknesses*), oportunidades (*Opportunities*) e ameaças (*Threats*) de uma empresa, projeto ou situação. Ela permite uma avaliação abrangente do ambiente interno e externo de uma organização, auxiliando na formulação de estratégias para maximizar vantagens competitivas, minimizar vulnerabilidades e aproveitar oportunidades de crescimento. A análise

SWOT é frequentemente usada por empresas para orientar decisões-chave, como desenvolvimento de produtos, expansão de mercado e gestão de riscos.

Figura 5: Análise SWOT



Fonte: Google Imagens

9.2.2.1 Forças

- Produto altamente consumido pela maioria das pessoas, independente da sua nacionalidade;
- O café faz parte dos hábitos de alimentação diária do brasileiro;
- O café tem o valor afetivo com o brasileiro, consumido em refeições ou até mesmo na recepção de um convidado.
- Rede de distribuição consolidada nos EUA, com lojas e supermercados para atender os consumidores brasileiros.
- Os brasileiros residentes nos EUA têm alto poder aquisitivo.
- Os EUA oferecem incentivos fiscais para a importação de café do Brasil.
- O café é um produto versátil na cultura culinária, podendo ser consumido frio ou quente, em receitas também, potencializando assim o consumo do produto.
- Além dos brasileiros, o café gourmet pode ser consumido pelos americanos e pelos latinos residentes do país, que também são grandes consumidores de café, e relacionam-se com os brasileiros residentes no país, criando assim um ambiente propício para a divulgação orgânica entre as pessoas (boca-a-boca).
- O café gourmet brasileiro é um nicho de mercado pouco explorado, uma vez que cafés como os da Colômbia, Etiópia (entre outros), são os mais reconhecidos como cafés especiais.

- Os cafés terão por origem a agricultura familiar, levando consigo o ideal de sustentabilidade e de *fair trade* (ou comércio justo), alinhado com os princípios da agenda da ONU 2030 para o comércio internacional e agregando valor ao produto.
- Um canal de comercialização será criado através do site, criando um ambiente de relacionamento direto com os consumidores/distribuidores.

9.2.2.2 Fraquezas

- Dependência de fornecedores (fazendeiros), que serão os produtores da matéria prima.
- Necessidade de um alto volume de exportação para viabilizar um preço de mercado competitivo.
- Processo logístico *inbound* e *outbound* é custoso, sendo um fator decisivo para a viabilidade do projeto.
- Elevado custo de matéria prima.
- Elevado investimento inicial para viabilizar a infraestrutura necessária, bem como os custos com o processo de industrialização, logística, seguros etc.
- Concorrência dos cafés gourmets já solidificados no mercado americano, como por exemplo, os da Colômbia.

9.2.2.3 Oportunidades

- O mercado é pouco explorado para brasileiros, latinos e americanos interessados em café gourmet do Brasil.
- Parcerias comerciais com vista no mercado americano, uma vez que se trata de um produto com valor agregado, tanto no comércio atacadista, quanto em consumidores diretos, como cafeterias.
- Busca por um importador parceiro que viabilize a exportação, consolidando a carga (cargas menores), junto a outras mercadorias de origem brasileira, uma vez que a importação de produtos brasileiros já está consolidada.
- A busca por mercados/distribuidores que entendam o público de latinos, residentes nos Estados Unidos (lojas, mercados).

- Desenvolver uma estratégia de marketing efetiva que mostre para o mercado que o café gourmet brasileiro está alinhado ao padrão de qualidade dos cafés oriundos já consolidados mundialmente.

9.2.2.4 Ameaças

- Concorrentes que já façam exportação para os EUA e que repliquem o mesmo modelo de negócio que será aplicado.
- Possíveis soluções: Iniciar o processo de comercialização com a menor margem de preço, visando implementar uma estratégia de penetração de mercado, tentando conquistar *share*, divulgando e solidificando a marca, forçando assim o produto a “se vender” uma vez que a demanda aumenta pelo hábito de consumo.
- Causas naturais que possam prejudicar safras e assim, o fornecimento de matéria prima;
- Possíveis soluções: construir uma rede de fornecedores em diversas regiões que produzam o café com sementes similares, ampliando a quantidade de provedores cadastrados e não centralizar as compras em poucos parceiros.
- Possível dificuldade de conquistar as licenças de exportação junto às autoridades americanas do FDA (*Federal Drug Administration*), órgão dos EUA que faz o controle de alimentos comercializados no país.
- Possíveis soluções: contratação de consultoria especializada em licenciamento;
- O processo logístico envolve a necessidade de variados modais e todos contratados de terceiros.
- Possíveis soluções: poderão ser implementadas duas estratégias de contratação de terceiros, sendo a primeira com o estabelecimento de cadastro em diversos parceiros logísticos, diversificando a oferta e assim criando condições de negociação. Alternativamente, poderá ser optado pela centralização das atividades em um grande operador logístico que atenda de maneira completa. Ambas as estratégias podem ser usadas simultaneamente se houver vantagem orçamentária.

9.2.3 Matriz Ansoff

A análise *ANSOFF*, também conhecida como Matriz de *ANSOFF*, é uma ferramenta usada para planejar estratégias de crescimento de uma empresa, avaliando oportunidades em quatro direções: penetração de mercado, desenvolvimento de mercado, desenvolvimento de produto e diversificação.

Figura 6: Matriz Ansoff



Fonte: Google Imagens

Levando em consideração esses critérios foi concluído que a política comercial do Café Austral deverá ser voltada para as estratégias de Penetração de Mercado, uma vez que a teoria indica que há necessidade de uma mercadoria que já esteja consolidada, nesse caso, se trata de um produto (café) de uso alimentar e diário, com mercado consolidado e clientela fiel, todavia como se trata da introdução de um novo produto será necessária implementação de estratégias visando o aumento do *market share*.

Assim, objetivando aumentar a participação no segmento de mercado introduzindo o café gourmet nos mercados brasileiros da Flórida que habitualmente se compra cafés regulares e de baixa qualidade, foi definido como visão de futuro atingir o público norte americano, extrapolando assim os limites da comunidade brasileira. Implementar campanhas publicitárias dentro dos pontos de venda (supermercados) tornando o produto conhecido, remetendo-os às origens e a brasilidade, juntamente com campanhas de fidelidade.

As estratégias de Desenvolvimento de Produto, onde a ideia é criar um produto totalmente novo em um mercado já existente e consolidado e de Diversificação, onde ambos, mercado e produto são novos e inovadores não se aplicam aos produtos Café Austral.

9.2.4 Matriz BSC

Figura 7: Matriz BSC



Fonte: Google Imagens

A análise *Balance Scorecard* (BSC) é uma ferramenta estratégica de gestão que visa alinhar as atividades empresariais com a visão e a estratégia da organização, melhorando a comunicação interna e externa e monitorando o desempenho da empresa em relação aos objetivos estratégicos. Aplicar essa análise permitirá identificar metas e indicadores chave de desempenho (KPIs) em quatro perspectivas: financeira, clientes, processos internos e aprendizado e crescimento. A seguir, a análise detalhada:

9.2.4.1 Financeira:

Com o objetivo de melhorar a rentabilidade e reduzir os custos operacionais. As estratégias adotadas para melhoria foram:

- Redução de Custos de Transporte: Negociar melhores tarifas com transportadoras e explorar rotas alternativas para reduzir custos de logística;
- Eficiência Operacional: Investir em tecnologias que aumentem a eficiência na torrefação e embalagem, diminuindo desperdícios e otimizando o uso de recursos.

- Aumento da Receita: Expandir a base de clientes na Flórida e explorar novos mercados internacionais para aumentar as vendas.
- Indicadores: Margem de lucro; custo total de transporte por unidade e taxa de crescimento de receita.

9.2.4.2 Perspectiva do Cliente:

Visa aumentar a satisfação e a fidelidade do cliente, adotando as seguintes estratégias:

- Atendimento ao Cliente: Melhorar o suporte ao cliente e os canais de comunicação para resolver rapidamente problemas e dúvidas.
- Imagem da Marca: Investir em marketing para promover a origem e a qualidade superior do café, destacando as certificações e conformidade para com o cliente.
- Indicadores: Índice de satisfação do cliente, taxa de retenção de clientes, número de reclamações/resoluções de clientes.
- Perspectiva de Processos Internos: O objetivo, otimizar e padronizar os processos internos para aumentar a eficiência, a estratégia:
- Logística Eficiente: Melhorar a coordenação logística para garantir prazos de entrega mais curtos e custos reduzidos.
- Implementação de Consultoria: investir em consultorias jurídicas e representantes comerciais, obtendo assim o devido amparo legal das exportações e atingindo uma gama maior de clientes.
- Indicadores: tempo de ciclo de produção, taxa de produtos defeituosos, tempo médio de entrega.

9.2.4.3 Perspectiva de Aprendizado e Crescimento:

A meta é desenvolver as capacidades e habilidades da equipe e melhorar a infraestrutura tecnológica. As seguintes estratégias serão implementadas:

- Cultura de Inovação: incentivar a inovação e a melhoria contínua dentro da empresa, promovendo uma cultura de busca por excelência.

- Investimento em Tecnologia: adotar novas tecnologias para apoiar a produção, controle de qualidade e gestão logística.
- Indicadores: número de horas de treinamento por funcionário, índice de satisfação dos funcionários, taxa de implementação de novas tecnologias.

9.2.5 Matriz BCG

A análise BCG, desenvolvida pela *Boston Consulting Group*, é uma ferramenta de gestão estratégica utilizada para avaliar o portfólio de produtos ou unidades de negócio de uma empresa. Nela, categoriza-se o produto em quatro quadrantes com base em dois critérios principais: a taxa de crescimento do mercado e a participação relativa de mercado.

Figura 8: Matriz BCG



Fonte: Google Imagens

Os quadrantes são: Estrela (alta participação em mercados de alto crescimento), Vaca Leiteira (alta participação em mercados de baixo crescimento), Interrogação (baixa participação em mercados de alto crescimento) e Abacaxi (baixa participação em mercados de baixo crescimento). Esta categorização auxilia as empresas na alocação de recursos e na formulação de estratégias para maximizar o retorno sobre os investimentos.

É conclusivo que a proposta do Café Austral se enquadra no quadrante Estrela (*Star*), pois está inserido no mercado de Cafés Especiais, especialmente o segmento comercial, como por exemplo os cafés servidos em redes de cafeterias como Starbucks e outras cafeterias especializadas. O segmento de cafés especiais está crescendo rapidamente, com uma taxa de crescimento anual composta projetada

(CAGR) em 11,30 % (onze por cento e três décimos) para o período compreendido entre os anos de 2023 e 2031.

A crescente demanda por experiências de café de alta qualidade e o aumento do número de cafeterias impulsionam esse crescimento, com a busca por produtos de alta qualidade.

Assim, o Café Austral, como uma empresa exportadora de café arábica, se enquadra na categoria de "Estrela" na análise BCG, devido a sua posição num segmento que está crescendo rapidamente. Este cenário oferece uma combinação favorável de estabilidade e potencial de crescimento contínuo, justificando investimentos contínuos para manter e expandir sua presença no mercado global, essa conclusão é obtida a partir das seguintes classificações:

- **Alta Participação de Mercado:** As exportadoras de café arábica, especialmente aquelas que fornecem grãos de alta qualidade para o mercado de cafés especiais, possuem uma participação significativa no mercado global. Empresas como Starbucks, *Dunkin' Brands* e outras grandes redes estão entre os principais consumidores de café arábica de alta qualidade, reforçando a participação de mercado significativa desse segmento;
- **Preferência do Consumidor por Qualidade:** O aumento da conscientização dos consumidores sobre a qualidade e a origem do café, contribui para a popularidade dos grãos de café arábica. Este segmento é altamente valorizado por suas características superiores de sabor e aroma, o que atrai um público disposto a pagar preços premium por produtos de qualidade superior;
- **Expansão das Cafeterias Especiais:** o número crescente de cafeterias especializadas em todo o mundo, especialmente em regiões como a Europa e a Ásia-Pacífico, está impulsionando a demanda por café arábica. A Europa, por exemplo, emergiu como o maior mercado de cafés especiais, refletindo uma cultura de café bem estabelecida e uma forte demanda por produtos de alta qualidade;
- **Tendências de Consumo Online:** além das vendas tradicionais, a venda de cafés especiais online está se expandindo rapidamente. Este canal de distribuição representa uma oportunidade significativa para exportadoras de café arábica, permitindo-lhes alcançar um público global e diversificado.

10. PERSONALIDADE JURÍDICA E CONSTITUIÇÃO DA EMPRESA

Faz-se necessário a constituição de uma personalidade jurídica, formalizada segundo a legislação vigente no Brasil para que assim possa atuar regularmente, exercendo suas funções sociais e comerciais ao rigor da lei. Uma vez estabelecido o contrato social, o mesmo deverá ser firmado pelos sócios e posteriormente registrado na Junta Comercial que, ato contínuo, procederá com os registros junto à Receita Federal e Inscrição Municipal, complementando assim o processo de regularização.

10.1 CARACTERÍSTICAS DA EMPRESA

Tendo em vista a característica mista da empresa, atuando tanto no comércio comprando os grãos no mercado doméstico e vendendo café embalado no mercado externo; na indústria com o processamento de torra, moagem e embalagem e nos serviços, intermediando a venda de pacotes turísticos regionais, fez-se necessário avaliar junto ao Cadastro Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) estabelecido pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE, (ANEXO 6) quais classificações serão elegíveis para englobar todas as atividades empresariais pretendidas. Segundo o IBGE, define-se CNAE como:

Classificação de atividades econômicas adotada na produção e disseminação de estatísticas econômicas e na organização de cadastros da Administração Pública do país.

Para as atividades relativas ao comércio dos grãos de café, foram averiguados os seguintes grupos:

- 4621-4/00 Comércio atacadista de café em coco
- 4621-4/00 Comércio atacadista de café em grãos
- 4621-4/00 Comércio atacadista de café in natura
- 4621-4/00 Comércio atacadista de café verde
- 4637-1/01 Comércio atacadista de café torrado, moído e solúvel

Como segunda atividade da empresa, que atuará no processo de torra, moagem e embalagem, foi averiguado o seguinte grupo, junto a CNAE (ANEXO7):

- 1081/3/02 Café; torrefação e moagem

O serviço de embalagem do café é uma atividade inerente ao processo fabril da torrefação e moagem, portanto não há necessidade de CNAE específico para essa atividade, estando contemplado tanto nos serviços de comercialização quanto nos de produção, uma vez que não será exercida a atividade de embalagem para terceiros, ou seja, sem vínculo comercial.

10.2 CONTRATO SOCIAL - BASE LEGAL

Toda personalidade jurídica no Brasil precisa ser constituída nos moldes estabelecidos pelo Código Civil Brasileiro no seu Artigo 997 (CÓDIGO CIVIL, 2002) (estruturalmente, mas não unicamente) e tem a função de parametrizar a sociedade, isto é, o que a regerá e as regras básicas que necessariamente e ao rigor da lei, devem constar no dito documento.

Os seguintes critérios devem ser, ao rigor da lei, compreendidos no escopo do contrato social:

10.2.1 Qualificação dos Sócios (Art. 997, I do Código Civil):

Deverá conter a qualificação dos contratantes, contendo os nomes completos, nacionalidades, estados civis e se casados constar o regime de bens, profissões, CPFs, documento de identidade e órgão emissor e endereço de domicílio.

10.2.2 Denominação (Art. 997, II e 1.158 do Código Civil):

Definição do nome que será dado à empresa, podendo ser uma denominação chamada de social que indica a atividade fim da empresa ou que adote o nome dos associados e não poderá conter informações indicativas do porte.

10.2.3 Objeto Social (Art. 997, II do Código Civil):

Descritivo da atividade econômica da empresa com base no CNAE, pesquisa essa já realizada e apresentada no item 8.1 acima – CARACTERÍSTICAS DA EMPRESA.

10.2.4 Sede (Art. 997, II do Código Civil):

Endereço no município eleito para sediar as atividades empresariais.

10.2.5 Prazo da sociedade (Art. 997, II do Código Civil):

Período temporal em que a sociedade permanecerá atuante, que poderá definir uma data de início e encerramento, como também poderá ter data de início e prazo de encerramento indeterminado, até que sócios decidam pelo final dela.

10.2.6 Capital Social (Art. 997, III e IV do Código Civil):

Será o capital aportado pelos sócios e suas respectivas quotas societárias a fim de, em tese, viabilizar a função social da firma.

10.2.7 Forma de integralização do capital social (Art. 997, IV do Código Civil):

Se trata da entrega formal de um valor que foi prometido por um sócio no momento da constituição de uma empresa, que poderá ser feito em espécie (dinheiro), bens móveis, bens imóveis e/ou títulos de crédito.

10.2.8 Responsabilidade dos sócios (Art. 1.052 do Código Civil):

A responsabilidade de cada sócio é restrita ao valor de suas quotas, mas todos respondem solidariamente pela integralização do capital social.

10.2.9 Administração e pró-labore (Art. 997, VI, 1.060 a 1.064 e do Código Civil):

Definir-se-á qual dos sócios terá poderes como administrador da empresa e o pró-labore, ou remuneração mensal a que terá direito pelos trabalhos executados em prol do cumprimento da função de administrador da empresa.

10.2.10 Pró-labore (Art. 1.071, IV do Código Civil):

Remuneração mensal a que terão direito os demais sócios pelos trabalhos em prol do cumprimento da função social da empresa.

10.2.11 Declaração de inexistência de impedimento do administrador (Art. 1.011 do Código Civil):

Existem algumas circunstâncias que impedem os sócios de assumir responsabilidades civis como administradores da empresa, como em casos de condenações criminais por exemplo, em virtude disso faz-se necessário constar do contrato social declaração de desimpedimento por força da lei.

10.2.12 Encerramento do exercício social (Art. 1.065 do Código Civil):

Deverá apontar a data do término de cada exercício social para elaborar o inventário, o balanço patrimonial e os balanços de resultado econômico.

10.2.13 Participação dos sócios nos lucros e perdas (Art. 997, VII do Código Civil):

Deverá apontar a participação dos sócios nos resultados da sociedade sejam eles os lucros bem como o prejuízo.

10.2.14 Disposições finais (Art. 53, III, alínea e do Decreto nº 1.800/1996):

Definir um foro ou o uma cláusula arbitral para solução de conflitos.

11. LOGÍSTICA

Segundo o COUNCIL OF LOGISTICS MANAGEMENT (1996):

A logística pode ser definida como o processo de planejar, implementar e controlar o fluxo e o armazenamento, eficiente e capaz em termos de custos, de matérias-primas, estoque em processo, produtos acabados e as informações correlatas desde o ponto de origem até o ponto de consumo, com o propósito de obedecer às exigências dos clientes.

Ainda, segundo DASKIN (1995), define logística:

Como sendo o planejamento e a operação de sistemas físicos (veículos, armazéns, redes de transporte etc.), informacionais e gerenciais (processamento de dados, teleinformática, processos de controle gerenciais etc.) necessários para que insumos e produtos vençam condicionantes físicas e temporais de forma econômica.

Para NOVAES (1989), a logística é a ciência que tem por objetivo procurar resolver problemas de suprimentos de insumos ao setor produtivo (fontes de suprimento, políticas de estocagem, meios de transportes utilizados etc.), problemas de distribuição de produtos acabados e semiacabados (armazenagem,

processamento de pedidos, transferência, distribuição etc.) e outros problemas logísticos gerais tais como os de localização de instalações de armazéns, processamento de informações, etc. Tudo isso procurando englobar tantas restrições de ordem espacial (deslocamento de produtos, dos pontos de produção aos centros de consumo) quanto de ordem temporal (exigência de rígidos prazos de entrega, de níveis de confiabilidade operacional, etc.).

Todo o fluxo logístico transcorrerá no processo de escolha da matéria prima que atenda aos pré-requisitos do cliente nos Estados Unidos da América em rede atacadista no estado da Flórida, transportado das fazendas produtoras no estado de Minas Gerais no Brasil, através do modal rodoviário que transportará a matéria-prima até a planta fabril, seguindo ainda via modal rodoviário até o porto de Santos e posteriormente via modal aquaviário até desembarque no porto de destino.

Segundo *RONALD BALLOU* em seu livro *Logística Empresarial: Transportes, Administração de Materiais* (BALLOU, 1992), a logística pode ser definida como:

... processo de planejamento do fluxo de materiais, objetivando a entrega das necessidades na qualidade desejada no tempo certo, otimizando recursos e aumentando a qualidade nos serviços.

Em se falando da cadeia de alimentos processados, o produto escolhido para ser desenvolvido nesse projeto é o Café Gourmet, onde se fará a exportação desse produto brasileiro para o mercado americano.

As ações que envolvem o transporte e armazenamento da matéria-prima, insumos e produtos acabados, desde sua origem nas zonas rurais onde os cafés são cultivados até o porto de destino, fazem parte dos processos logísticos.

Conforme também foi orientado pela PROF^A. DRA. RITA MARIA CUNHA LEITE COENTRO (COENTRO, 2024), titular da disciplina de Modais de Transporte e Seguros de Cargas, este processo é subdividido em três fases que dizem respeito ao processo de distribuição física dos produtos.

A primeira fase, tecnicamente denominada *Inbound Logistics*, tem por finalidade, abastecer a manufatura com matéria-prima.

A segunda fase, tecnicamente denominada de *Plant* onde ocorre o processamento fabril. Aqui, duas fases possuem destaque, sendo a primeira fase a ser transcorrida durante o primeiro ano/exercício, aqui denominado de “X1”, em que se terceiriza os processos de torra, moagem e embalagem. A segunda fase se dará nos anos subsequentes, começando pelo segundo ano/exercício, aqui denominado de “X2” em que os processos se darão em unidade fabril própria depois de concluída a importação dos equipamentos necessários à efetivação do processo (ver item 13 – Importação). Tanto no primeiro ano “X1” como no segundo ano “X2” os processos se darão no município de São Caetano do Sul/SP, destino final do processo *Inbound* em que será descarregada a matéria-prima.

A terceira fase, tecnicamente denominada de *Outbound Logistics* é de suma importância no processo de comercialização e transferência de posse, pois concretiza a efetivação do negócio jurídico perfeito, bem como a percepção do cliente pelo serviço contratado.

Assim, foi estruturado o fluxograma de atividades empresariais, detalhado a miúdo no item 19 deste trabalho, seguindo como diretriz esses três parâmetros, identificados pelas cores cinza para *Inbound*, amarelo para *Outbound* e *Plant* como intermediário entre ambos.

Figura 9: Processos Logísticos



Fonte: Universidade Fernando Pessoa - Portugal

Assim, torna-se possível afirmar que a cadeia logística para as empresas que se propõem a exportar produtos, em especial manufaturados, é um processo norteador do fluxo de trabalho, compreendendo todas as fases do negócio, como bem definiu (ROBLES, 2015) em seu livro, *Logística Internacional*:

Cadeias Logísticas e de Suprimento dizem respeito à interligação e interação das empresas ao longo de um processo de suprimento, o qual é dividido nos macroprocessos de fornecimento (inbound), de planta (*plant*) e de distribuição (*outbound*) e corresponde aos fluxos físicos de produtos (deslocamento e posicionamento de inventários ao longo do processo), fluxo de informações de apoio aos agentes envolvidos e os fluxos financeiros que viabilizam os negócios. As cadeias logísticas internacionais têm uma abrangência ampla, sendo consideradas desde a negociação com os fornecedores até o recebimento da fatura relativa aos produtos entregues ao cliente (ROBLES, 2015).

11.1 FLUXOGRAMA

A definição de um fluxo sequencial de ideias, levando às ações práticas, se faz necessário tanto para unificar o entendimento como para fixar entre os participantes do projeto, quais fases e como essas fases devem ser cumpridas. Dessa forma, foi elaborado um fluxograma sequencial, ferramenta que permite o uso de pictogramas e indicações visuais para tanto. Segundo o pesquisador SERGIO MERIGHI, em sua tese de mestrado apresentada à Universidade Estadual de Campinas (Unicamp) (MERIGHI, 1998):

"Análise da viabilidade de envolver pessoas, estabilizar processos, identificar restrições e promover melhorias contínuas no sistema, através de mapeamento de processos com fluxogramas, conjugados com teorias comportamentais e de sistemas".

Assim, quando uma empresa que é na sua essência formada por pessoas, ou corporação como ideário da união dessas pessoas com um único objetivo se torna familiarizada com os processos produtivos, imbuída em melhorar seus processos com clientes e “*stakeholders*” tende a reduzir tempo em cada ciclo, melhorar a qualidade e reduzir custos. O aspecto anímico da equipe também é impactado na medida que o conhecimento potencializa talentos e tende a eliminar centralizações de poder, que podem levar a falhas e desgastes que se potencializam como tempo.

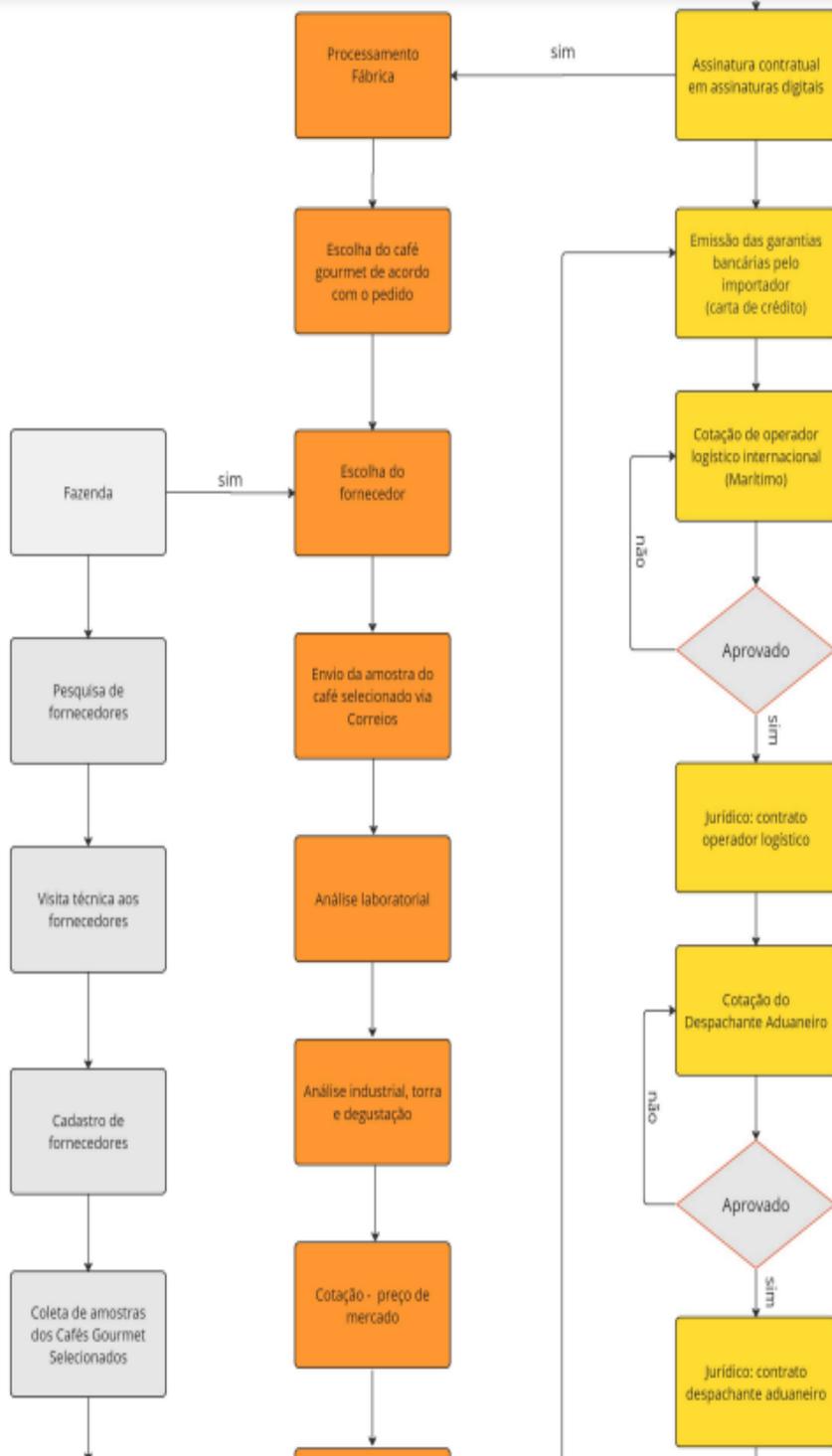
Seguindo a orientação da PROF^A. DRA. RITA MARIA CUNHA LEITE COENTRO (COENTRO, 2024), titular da disciplina de Modais de Transporte e Seguro de Cargas, desta Egrégia Instituição de Ensino, foi mostrado que todo processo como fluxo de ações, tem por início ou como “*input*” a demanda do cliente que é denominado como “Pedido”. Dessa forma, foi feito um roteiro de forma lógica cada ação necessária à viabilidade do projeto, partindo desse pressuposto.

11.2 ESTRUTURA LÓGICA

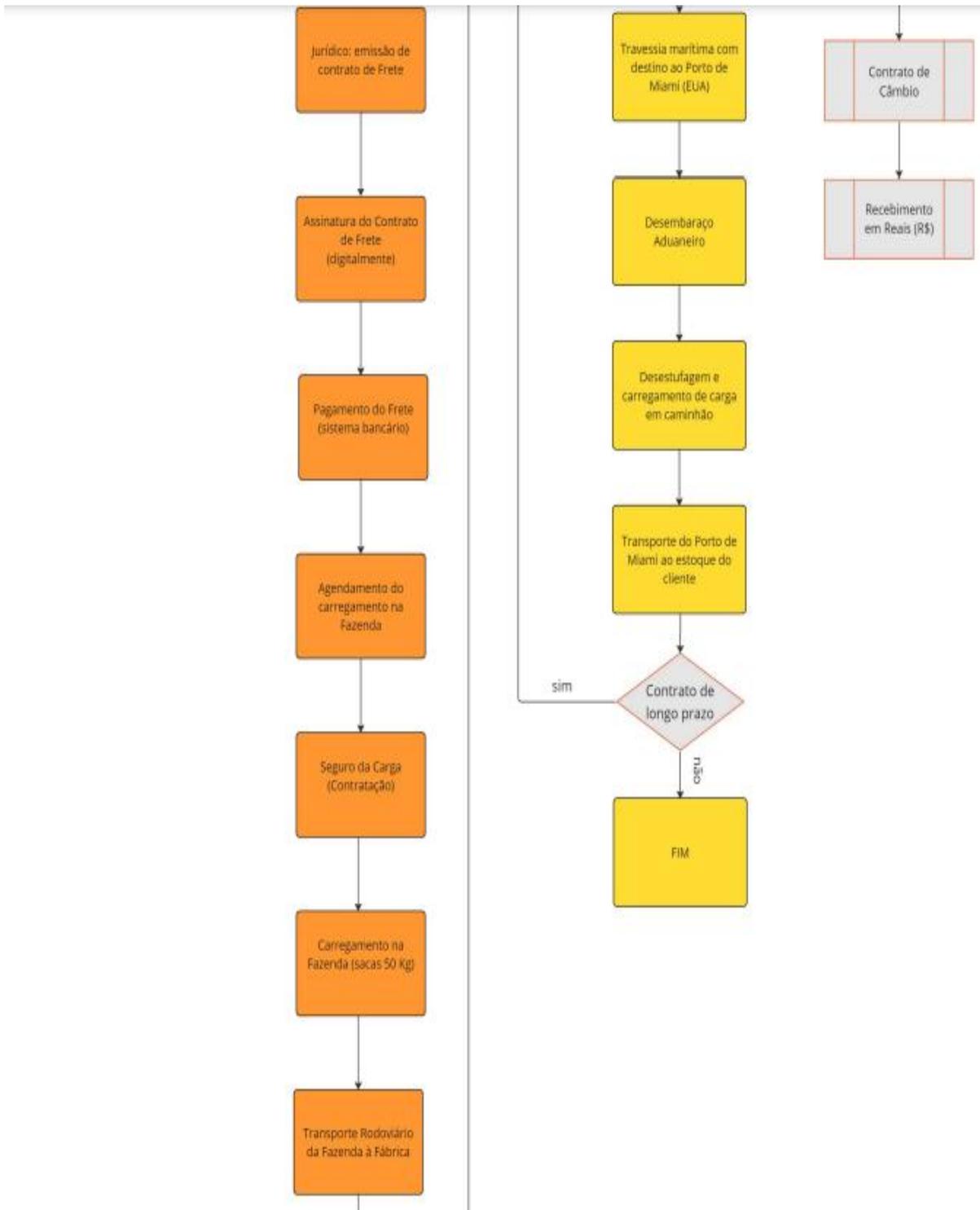
Observa-se que no fluxograma, elaborado verticalmente, ou em ordenada, há três eixos estruturantes.

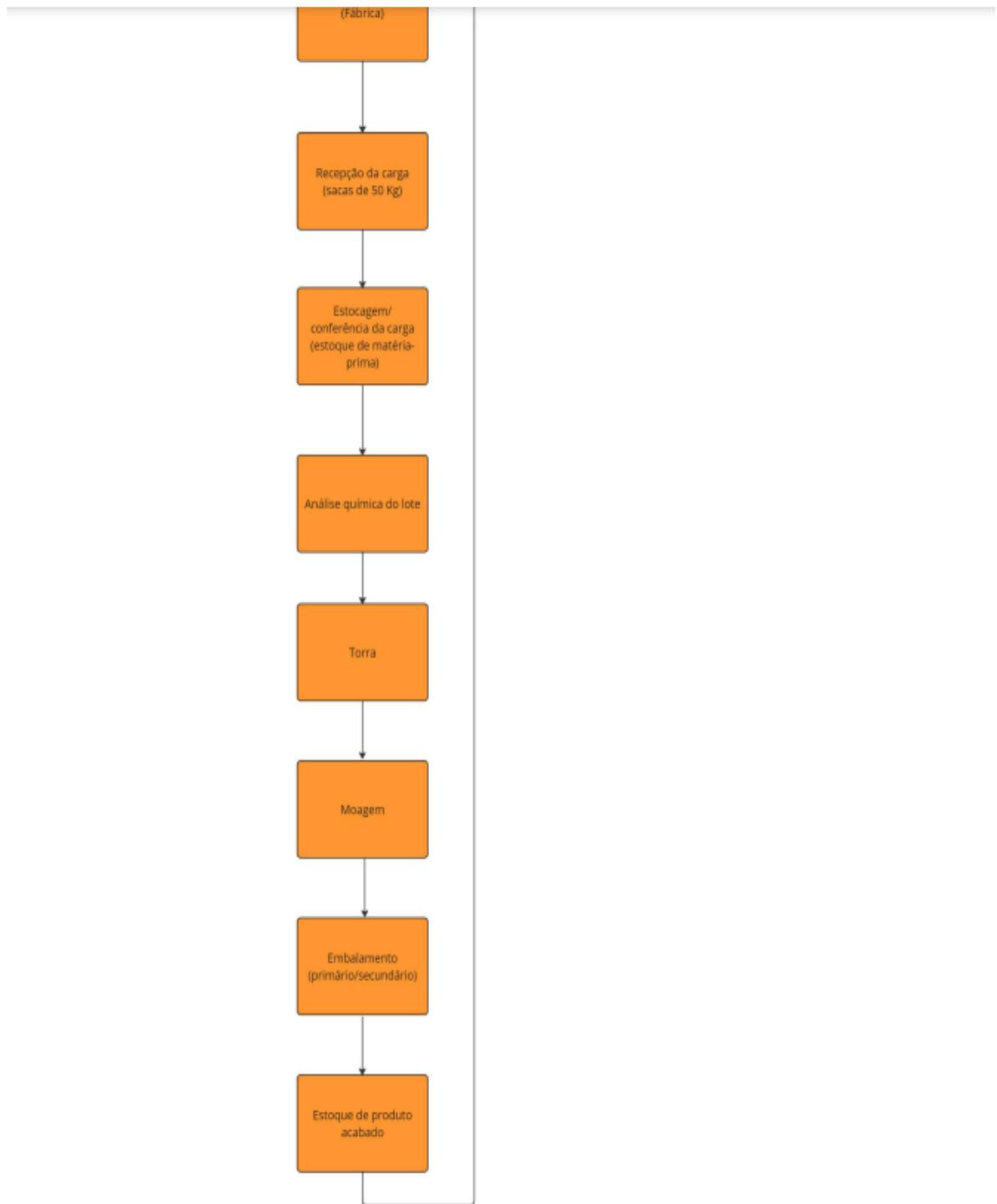
- Eixo amarelo: sequencia o fluxo comercial, documental e logístico que envolve o processo de exportação (outbound);
- Eixo laranja: sequencia o fluxo fabril e logístico para formar o estoque de matéria prima e o estoque de produtos acabados;
- Eixo cinza: sequencia o fluxo de aquisição de matéria-prima junto aos fornecedores (fazendas) e logístico interno (inbound).

Hierarquicamente, só é possível fluir nos processos se houver “*input*” no eixo amarelo, portanto, faz-se necessário compreender tal lógica para acompanhar o sequenciamento de ações e decisões propostos. Foi optado por esta estrutura, uma vez que o número de processos necessários para chegar ao fim de um ciclo é extenso e no modelo de fluxograma horizontal ou diagrama de blocos, ocasionaria um efeito de sobreposição que dificultaria a compreensão de cada fase. Vale ressaltar também que, devido a extensão da imagem, não foi possível incluir no presente trabalho de modo compacto sem prejuízo da qualidade da resolução gráfica, podendo o mesmo ser acessado em maior resolução na seguinte URL: <https://drive.google.com/file/d/1f9DAG7H5679nKT3tnKe2AaNGhUvOA1O/view?usp=sharing>









11.3 INBOUND

O processo de abastecimento de matéria-prima é relativamente simples, uma vez que a proposta é pela exportação de cafés gourmet, sendo necessário efetivar neste processo, apenas o transporte dos grãos das zonas rurais até a planta de processamento fabril.

Elegeram-se o Estado de Minas Gerais como a principal região onde haverá fornecedores. Essa escolha baseia-se na vocação do Estado para a produção de cafés de alta qualidade. Em pesquisa realizada junto a EMPRESA DE ASSISTÊNCIA TÉCNICA E EXTENSÃO RURAL DO ESTADO DE MINAS GERAIS (EMATER, 2024), determina-se que:

O estado de Minas Gerais tem uma área cultivada de 1,2 milhão de hectares. A macrorregião Norte e Vales do Jequitinhonha e Mucuri possuem 77 municípios produtores e uma área plantada de 37,8 mil hectares. Já o Triângulo Mineiro, Alto Paranaíba e Nordeste somam 51 municípios e uma área cafeeira de 211,9 mil hectares. Na Zona da Mata mineira, Vale do Rio Doce e região Central são 181 municípios e uma área cultivada de 322 mil hectares. As regiões Sul e Centro-Oeste juntas possuem a maior área. São 649,9 mil hectares plantados em 154 municípios (EMATER, 2024).

Além disso, segundo a mesma fonte, destaca-se como sendo o maior produtor brasileiro do grão, com 50% (cinquenta por cento) de todo o café produzido no Brasil, ou seja, não faltarão fornecedores, nem variedades de grãos.

Outro fator relevante é a distância rodoviária a ser transposta entre a região metropolitana de São Paulo e o ponto mais extremo no norte de Minas Gerais.

Após um estudo de mapeamento rodoviário utilizando a ferramenta GOOGLE MAPS (MAPS, 2024), aplicativo público disponível na internet que serve para essa finalidade, foi apontado como origem o município sede da empresa na cidade de São Caetano do Sul/SP e destino o município de Montes Claros/MG, como pode ser visto na Figura 9, a uma distância de aproximadamente 1.000 Km (mil quilômetros) rodoviários.

Para fins orçamentários, foi computado um adicional de 50%, totalizando 1.500 Km (mil e quinhentos quilômetros) para cobrir eventuais trânsitos internos em estradas secundárias nas zonas rurais. Desta forma, se for considerado um círculo inscrito de

1.000 Km em relação ao destino dos grãos, é possível atingir a maior parte do território Mineiro. (ANEXO 1)

Para fins orçamentários, usou-se critérios definidos pela Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT, 2024), que disponibiliza em seu sítio, ferramenta para estimativa de valores de fretes rodoviários (calculadora de fretes) considerando entre outros critérios, o número de eixos necessários por veículo para transportar o volume de carga programada, conforme determina a legislação e considerados pela entidade na simulação. (ANEXO 2)

Seguindo o que foi planejado em previsões orçamentárias, disponíveis no Item 20 deste trabalho (Previsão Orçamentária), Anexo 6, Orçamento de Compras, será necessário transportar 35 mil Kg (trinta e cinco mil quilogramas) de cafés em grãos em sacas de 60 Kg, totalizando um volume de 583 sacas.

Para essa configuração de carga será necessário contratar um veículo de 4 eixos, com peso-bruto total, mais tolerância de 5%, que comporta até 36 mil Kg de carga, conforme preconiza as resoluções 210 de 13 de novembro de 2006 do Conselho Nacional de Trânsito (CONTRAN, 2024).

11.3.1 Contrato de Frete

A contratação de prestadores de serviços de cargas, sejam eles caminhoneiros autônomos ou transportadoras de cargas, fazem parte das ações previstas em fluxograma e se iniciam através de um processo orçamentário de tomada de preços que está subordinado a valorização num mercado de livre demanda, ou seja, sujeito às variações de preços de oferta e demanda.

Com o advento da internet, foram desenvolvidas e ofertadas ao mercado, diversas ferramentas em aplicativos que aproximam os três agentes envolvidos no processo de contratação de transportes, sendo o primeiro denominado de remetente e tem como obrigação entregar a mercadoria em condições e local pré-estabelecidos, ao segundo agente denominado de transportador que terá a obrigação de coletar a mercadoria e transportar ao terceiro agente, denominado de destinatário, que irá receber a mercadoria do transportador.

O ordenamento jurídico normatiza a responsabilidade contratual no artigo 389 do Código Civil Brasileiro (CÓDIGO CIVIL, 2002) em caso de inadimplemento para os Contratos de Adesão, em que as partes, livremente contratam-se para realizar a prestação de um serviço, com cada parte assumindo a responsabilidade civil e eventualmente criminal por suas ações e omissões. Isto posto é possível utilizar uma plataforma que aproxima as partes, desde que o contratante dos serviços faça o *compliance* prévio do contratado e que o contrato seja válido, com reconhecimento das firmas validados, hoje possível através do sítio GOV.BR, BRASIL (2024).

Como uma das principais vantagens na utilização desses aplicativos, está a ausência de vínculo entre as partes com a “volta vazia”, ou seja, o contratado estará ciente de que após concluído o frete, será responsável pelo retorno vazio ou não.

É ação precípua efetivar o contrato de frete, para atender as determinações da legislação vigente que estabelece na Lei 11.442 de 5 de janeiro de 2007, (LEI 11.442, 2007) sobre o transporte rodoviário de cargas por conta de terceiros e mediante remuneração. Nela, estão estabelecidas as obrigações das partes, mas principalmente as garantias individuais, que mitigarão riscos em caso de sinistros e definirão claramente os responsáveis legais e suas atribuições, uma vez que o espírito da lei já definindo em seu artigo primeiro o tratamento das responsabilidades do transportador:

Art. 1º Esta Lei dispõe sobre o Transporte Rodoviário de Cargas - TRC realizado em vias públicas, no território nacional, por conta de terceiros e mediante remuneração, os mecanismos de sua operação e a responsabilidade do transportador.

Desta forma, é fundamental que no contrato haja claramente definição das atribuições de cada parte, para que fiquem configuradas assim as responsabilidades das partes, com definidos no modelo de contrato que disponível no ANEXO 3.

11.3.2 Documentação de Porte Obrigatório

O Art. 22 da Resolução ANTT nº 4799/15 (ANTT,2015), determina que a emissão do MDF-e ou Manifesto Eletrônico de Documentos Fiscais (ANEXO 4) que se caracteriza como o documento fiscal digital da operação de transporte, como obrigatória na realização do transporte rodoviário de cargas, salvo situações extraordinárias previstas em lei:

Art. 22. Na realização do transporte rodoviário de cargas é obrigatória a emissão do Manifesto Eletrônico de Documentos Fiscais- MDF-e, como documento que caracteriza a operação de transporte, as obrigações e as responsabilidades das partes e a natureza fiscal da operação, respeitado o art. 744 do Código Civil.

§ 1º O emitente do documento fiscal deve autorizar a ANTT a ter acesso ao conteúdo digital do documento, mediante o preenchimento do CNPJ da ANTT em campo específico.

§ 2º O Documento Auxiliar do Manifesto de Documentos Fiscais-DAMDFE, correspondente ao MDF-e deverá ser impresso para acompanhar a carga desde o início da viagem.

§ 3º Será obrigatória a emissão de Conhecimento ou Contrato de Transporte como documento que caracteriza a operação de transporte nos termos estabelecidos no caput apenas nos casos em que é vedada pela legislação a emissão de MDF-e.

§ 4º O contrato, quando utilizado como documento que caracteriza a operação de transporte é de porte obrigatório na prestação do serviço de transporte rodoviário remunerado de cargas durante toda a viagem ou, no caso de utilização do Conhecimento de Transporte Eletrônico, é de porte obrigatório o Documento Auxiliar do Conhecimento de Transporte Eletrônico.

Este documento é emitido nas plataformas das Secretarias Estaduais de Fazenda e nela serão computadas todas as informações relacionadas ao transporte da carga, com origem, destino, datas e rotas, seguros, documentos fiscais (NF-e), partes envolvidas no processo, características do veículo de transporte, portanto um documento completo que em si consolida todas as informações fiscais e de seguridade física e documental do processo de transporte, objetivando higidez na conduta dos entes envolvidos em cada processo de transporte e de fácil fiscalização.

11.4 OUTBOUND

Como já definido no início deste item 10, é denominado *Outbound* como o processo logístico que se realizará para expedir a mercadoria depois de concluído o processo fabril até o destino combinado com o importador, segundo as regras contratuais.

Como o mercado de produtos brasileiros importados e vendidos em solo americano é uma realidade solidificada, com fluxos constantes entre as nações, as práticas de importação e desembaraço de mercadorias para os clientes em potencial, não se tratam de obstáculos a serem vencidos, portanto facilmente assimilado pelos clientes compradores como uma rotina operacional.

Segundo (SEBRAE, 2023) os Estados Unidos são o segundo maior importador de produtos brasileiros, com destaque para os de origem agropecuárias, posicionando o café com um dos elementos de destaque:

Historicamente, os Estados Unidos sempre mantiveram relações comerciais bastante próximas com o Brasil. Hoje em dia, o país se posiciona como o segundo maior importador de produtos brasileiros. Em 2019, as exportações do Brasil para os Estados Unidos somaram US\$ 29,7 bilhões – um crescimento de 3,6% em comparação com o ano anterior...Os produtos brasileiros mais comercializados para os Estados Unidos estão ligados ao agronegócio – entre eles, podem ser citados: sucos de frutas, vegetais, café, óleos, tabaco e carnes vermelhas. Mas a variedade de mercadorias com potencial para ganhar espaço na pauta de exportações do Brasil para os Estados Unidos é muito extensa. Ela abrange desde a indústria da moda e de cosméticos até equipamentos e matérias-primas (SEBRAE,2023)

Desta forma, foi escolhido como Incoterm, no planejamento de negócios, a modalidade CIF, sigla para o termo *COST, INSURANCE AND FREIGHT (named port of destination)* (INCOTERM, 2020) em que o importador recebe a mercadoria no porto de destino pactuado em contrato, com todas as despesas relativas ao custo da mercadoria, seguro da carga e do frete quitados no ato da efetivação da transferência de numerários (bancária), contra a emissão da documentação comprobatória de embarque, ficando a cargo do importador, somente as providências relativas a nacionalização da mercadoria e transporte do porto nomeado ao estoque.

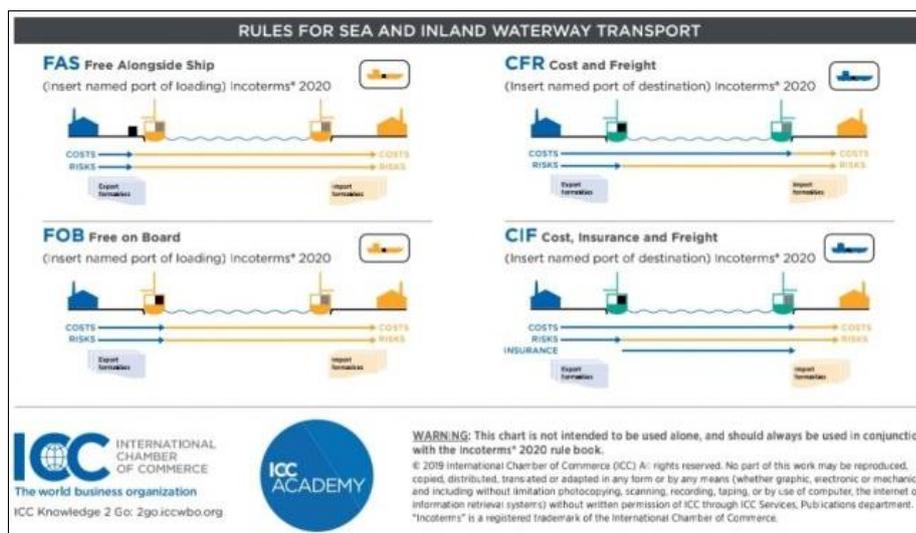
Salienta-se que *INCOTERM* segundo o SISCOMEX (Sistema Integrado de Comércio Exterior):

Os chamados Incoterms (International Commercial Terms / Termos Internacionais de Comércio) servem para definir, dentro da estrutura de um contrato de compra e venda internacional, os direitos e obrigações recíprocos do exportador e do importador, estabelecendo um conjunto padronizado de definições e determinando regras e práticas neutras, como por exemplo: onde o exportador deve entregar a mercadoria, quem paga o frete, quem é o responsável pela contratação do seguro (SISCOMEX,2024).

Essa regra de comercialização é estabelecida pela ICC, *International Chamber of Commerce*, para parametrizar os critérios e as relações comerciais entre as partes,

definindo as obrigações do exportador quanto ao momento da troca de posse da mercadoria e em caso de inadimplemento, acionar junto a instituição bancária do importador, as garantias expressas na Carta de Crédito emitida em favor do exportador, trazendo ao negócio a devida segurança jurídica, econômica e financeira.

Figura 10: Regra de comercialização



Fonte: ICC Academy

Por fim, o início do fluxo logístico se dará depois de firmado o contrato de compra e venda internacional, em que haverá definição completa de todas as condições comerciais e agendamento de entregas que subsidiará e emissão da Fatura Proforma, ou *Proforma Invoice* (ANEXO 5) que conterà os critérios pactuados entre as partes, dando suporte às demais etapas do processo de exportação, estabelecendo um canal direto de troca de informações antes da transação ser efetuada com comprovação de valores e prazos, funcionando como um espelho da fatura comercial, nos termos do Artigo 557 do Decreto 6.759 de 5 de fevereiro de 2.009 (DECRETO 6.759, 2009) que regulamenta a administração das atividades aduaneiras, e a fiscalização, o controle e a tributação das operações de comércio exterior.

11.5 FLUXO LOGÍSTICO

Seguindo o planejado estabelecido em fluxograma, as ações logísticas *outbound* começam antes mesmo dos trabalhos de movimentação física da carga, uma vez que, um processo de exportação se inicia através do registro público da exportação através do Siscomex (SISCOMEX, 2022) que tem função de:

Os principais objetivos do Programa são reformular os processos de exportações e importações, tornando-os mais eficientes e harmonizados, e criar um guichê único para centralizar a interação entre o governo e os operadores privados atuantes no comércio exterior.

11.6 DOCUMENTAÇÃO

11.6.1 Garantias Bancárias

Findado o processo contratual e emitida a Fatura Proforma, inicia-se o processo de abertura das garantias bancárias por parte do importador em favor do exportador, que terá por finalidade oferecer uma fiança internacional à operação de compra e venda, independentemente da promessa de pagamento celebrada em contrato. Tal fiador, que será uma instituição bancária registrada na plataforma SWIFT (*Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication*) (SWIFT, s/d), tem por finalidade processar a troca de informações bancárias e transferências de capitais entre as instituições financeiras, assim, uma vez emitida a garantia interbancária, ter-se-á em posse um documento com liquidez imediata em caso de inadimplemento do importador ou mesmo resgate, caso a mesma seja utilizada como instrumento de liquidação de débitos de longo prazo.

Existem algumas modalidades específicas para cartas de crédito, mas em linhas gerais a usual é tipo *Standby Letter of Credit*, ou Carta de Crédito Standby (ANEXO 8) que, como definido pelo Banco do Brasil (BB, s/d), “*garante o pagamento à data da sua exigibilidade ou após a inadimplência de obrigações.*”

A ICC, Câmara Internacional do Comércio, estabelece critérios para o tratamento e emissão das cartas de crédito através de um código de padronização denominado *ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits for Electronic Presentation* (eUCP, 2023), ou em livre tradução, Uniformização para a Prática de Emissão de Garantias Bancárias Eletrônicas e complementada pelas normas bancárias em que os termos apresentados pelo tomador (importador) serão

submetidos à validação do beneficiário. Segundo o NAC – Núcleo de Acesso ao Crédito da Confederação da Indústria (CNI), (NAC, s/d), a “*verbiage*” (Figura 10) ou conteúdo escrito na carta deverá apresentar as seguintes informações:

- Descrição dos bens que serão comprados;
- Quantidade das mercadorias;
- Descrição técnica, se houver;
- Requisitos documentais como conhecimentos de embarque; fatura comercial; lista de embalagem; certificado de origem; relatórios de análise; outros documentos.
- A quem o conhecimento de embarque deve ser consignado — no caso da LC, geralmente o banco emitente será indicado como o consignatário e ele terá o controle da carga até o momento em que receber o valor do comprador;
- Detalhes de quem deve ser notificado da chegada da remessa;
- A última data de envio;
- Qual meio de transporte deve ser usado.
- O comprador (tomador) define uma lista de termos e condições sob os quais ele gostaria de comprar e despachar a carga do vendedor (beneficiário).

11.6.2 Declaração Única de Exportação (Du-E)

O despacho de mercadorias ao exterior para exportação deverá ser registrado com base nas informações a serem apontadas na Declaração Única de Exportação (DU-E), a ser elaborada no Sistema Integrado de Comércio Exterior – SISCOMEX, dentro dos parâmetros estabelecidos pela Receita Federal do Brasil, nas Instruções Normativas RFB nº 1.702, de 2017 (RFB 1702, 2017), que conterà as informações aduaneiras, administrativas, comerciais, financeiras, tributárias, fiscais e logísticas, da mercadoria, ou bem, a exportar, conforme os parâmetros estabelecidos na própria RFB nº 1.702, de 2017 e será o norteador do controle aduaneiro, administrativo operacional da exportação, bem como para registros estatísticos.

Com base no art. 8º da RFB nº 1.702, de 2017 (RFB 1702, 2017), a DU-E será elaborada em ambiente específico dentro do SISCOMEX, como acima preconizado e terá:

I - a forma de exportação escolhida pelo exportador;

II - os bens integrantes da DU-E; e

III - as circunstâncias da operação.

A elaboração do documento poderá ser efetuada pelo próprio exportador ou por preposto, devidamente qualificado, segundo o que define o § 1º do art. 9º da IN RFB nº 1.702, de 2017 (RFB 1702, 2017). No planejamento orçamentário foi prevista a contratação de um Despachante Aduaneiro que terá essas prerrogativas, cuja qualificação, bem com remuneração pode ser vista no item 20, Estruturação Orçamentária, no Anexo 10.

A DU-E tem por base a emissão da nota fiscal de exportação - NF-e, (ANEXO 9), então se faz mister a emissão da mesma, conforme o estabelecido no art. 10º da IN RFB nº 1.702, de 2017 (RFB 1702, 2017) contendo a identificação do emitente, destinatário e das mercadorias (bens), em que, no próprio Siscomex será integrado ao Sistema Público de Escrituração Digital (Sped), conforme definido no § 1º do art. 10º da IN RFB nº 1.702, de 2017 (RFB 1702, 2017). Além das informações básicas de identificação, será necessário apontar o Código Fiscal de Operações e de Prestações (CFOP) indicando a natureza de operação, que no neste objeto de estudo será 7101, definido como venda de produto do estabelecimento.

Outra informação necessária será o NCM (Nomenclatura Única do Mercosul) que tem a função de fornecer a classificação fiscal da mercadoria e migrará automaticamente para a DU-E, portanto, precisa ser precisa.

Os integrantes da equipe procederão com a pesquisa utilizando a chave “Café Gourmet” junto ao portal Siscomex que disponibiliza como uma das ferramentas de consulta a classificação das mercadorias junto a base de dados da NCM, resultando no código 0901.21.00 – Café torrado: não descafeinado. (ANEXO 10)

11.6.3 Packing-List

Vencidas as etapas anteriores com a emissão da fatura proforma, abertura das garantias bancárias, o próximo passo é a emissão do *Packing List*, ou Romaneio (ANEXO 11), de carga. Se trata de um documento que especifica informações sobre o lote a ser embarcado, que será consolidado, no caso em pauta, em containers de 20 pés, possibilitando o seu reconhecimento, averiguação e conferência junto a fiscalização das autoridades fiscais aduaneiras, no embarque e posteriormente no desembarque da mercadoria no porto nomeado. A não apresentação do *Packing List* configura infração ao Regulamento Aduaneiro, Decreto 6.759 de 5 de fevereiro de 2009 (DECRETO 6.759, 2009) item VIII, inciso “e”: *pela não-apresentação do romaneio de carga (packing-list) nos documentos de instrução da declaração aduaneira;*

12. IMPORTAÇÃO

Segundo PERIA (1990, p. 25), “a importação consiste na compra de produtos no exterior, por parte dos países que deles necessitam, e na entrada de mercadorias num país, provenientes do exterior”.

De acordo com SEGALIS, FRANÇA E ATSUMI (2012, p.14), “importação define as compras internacionais realizadas por um país, sejam efetuadas pelas pessoas jurídicas de direito público, privado ou pelas pessoas físicas...”

Para KEEDI (2007):

A importância da importação está na diversificação de mercados, deixando de atuar apenas no mercado interno nas suas compras, aumentando o seu leque de fornecedores reduzindo seus riscos de crise de mercado como aumento de preços e política governamental, para citar apenas dois motivos. (KEEDI, 2007).

O objetivo principal dessa pesquisa é detalhar o processo de importação a partir da análise de viabilidade técnica-econômica de forma a avaliar redução de custo, otimização dos processos *inbound*, interno e *outbound*, atendendo as exigências

legislativas e a standardização do produto café gourmet a ser exportado para os Estados Unidos.

Parte-se aqui da hipótese de que ao importar equipamentos tecnologicamente adaptados à demanda, obtém-se um resultado de maior qualidade, menos oneroso e que atenda as exigências de prazo, segurança e pronta entrega ao cliente.

A metodologia utilizada nesse segmento é pesquisa bibliográfica com foco na legislação internacional, em artigos acadêmicos, bem como manuais técnicos dos equipamentos a serem importados.

Em se tratando de importação de máquinas e equipamentos, tendo em vista a característica de inovação constante para competir no mercado, busca-se encontrar equipamentos que garantam eficiência operacional e redução de custos logísticos no produto final.

Para importar máquinas industriais, alguns requisitos se fazem necessários como a habilitação do importador no RADAR – Registro e Rastreamento da Atuação dos Intervenientes Aduaneiros, garantindo a transferência de responsabilidade pelo operador logístico através dos procedimentos de nacionalização no Siscomex – Sistema Integrado de Comércio Exterior da Receita Federal do Brasil (Brasil, 2024).

Ressalta-se ainda que a empresa importadora deverá identificar um fornecedor estrangeiro e fazer as validações necessárias para garantir uma importação sem intercorrências, passando-se assim para a parte do pagamento internacional da máquina que será importada.

A implementação de um projeto de importação de equipamentos se faz necessária quando não há possibilidade de localizar no mercado interno tais equipamentos e assim se faria necessário uma produção individualizada através do desenvolvimento de um projeto customizado, demandando tempo e alto investimento de capital, sem a certeza de que o retorno será compatível com a excelência que se busca ao completar o processo fabril.

Tendo esse critério como norteador das ações de importação, aqui decide-se buscar no mercado externo equipamentos já desenvolvidos, testados e

dimensionados que venham a atender as necessidades fabris e que sejam econômica e financeiramente viáveis ao planejamento de negócios preconizado para o ano 2 (dois) das operações, denominado de “X2” ao longo do projeto, em que se estruturará a montagem de uma planta fabril independente.

Tal decisão foi tomada com base nos levantamentos orçamentários realizados para o ano “X1”, em que se previa a terceirização dos trabalhos de torra, moagem e envase, como pode ser visto no item 21. ESTRUTURAÇÃO ORÇAMENTÁRIA no Anexo 8 (Custo Fixo Direto).

Justifica-se a importação dos maquinários, uma vez que tal custo para o período “X1” orçou-se em R\$ 210.000,00 (duzentos e dez mil reais) e permaneceria fixo a cada ano/exercício, independentemente dos demais investimentos que serão necessários para implementar estratégias de marketing, publicidade e propaganda. Ao final de “X1”, como demonstrado no Anexo 16 (*Markup*), tem-se uma margem de lucro nominal de 51,81% (cinquenta e um inteiros e oitenta e um décimos por cento) o que equivale a R\$ 3.235.000,00 (três milhões, duzentos e trinta e cinco mil reais).

Segundo (MONTEIRO; SILVA; SILVA, 2015), preconiza,

O *Markup* é uma ferramenta utilizada para a formação do preço, através dele é permitido decompor o preço de venda até chegar no custo do produto, deixando transparente o que compõe esse preço, facilitando o gerenciamento do mesmo, possibilitando ao empresário informações tais como: até que ponto pode conceder descontos, alterar o preço, quanto está lucrando, deixando ciente de tudo.

12.1 DOS EQUIPAMENTOS

Considerando o item equipamentos, identifica-se a necessidade da importação do equipamento de torrefação que objetivava atender essa fase do processo fabril.

12.1.1 Fase 1: Torrefação

A torra ou a ação de torrar os grãos de café se denomina de torrefação. Se trata do aquecimento pirolítico (aquecimento por indução) dos grãos ainda verdes e secos in natura. Neste processo, se dá a transformação físico-química que está relacionada a uma equação tempo e temperatura e é responsável pela transformação dos grãos verdes (matéria prima) em grãos torrados, quando desidratam e os óleos presentes na estrutura química do grão “emergem” a superfície pelo aquecimento, apresentando-se no tom castanho, deixando-os prontos para infusão, donde prepara-se a bebida pronta para o consumo.

Figura 11: Cafés verde e torrado



Fonte: Google Imagens

Segundo GONZALES (2004) o processo se dá da seguinte forma:

A maioria das máquinas artesanais de torrefação funcionam a gás. Durante o processo atinge-se temperaturas de cerca de 290° C. Nos primeiros cinco minutos, a temperatura elevada consome qualquer umidade que tenha sido libertada. A partir daí as umidades residuais são forçadas a desaparecerem dos grãos (o que provoca o som de explosões ou de crepitações). Seguidamente, ao atingirem uma temperatura aproximada de 200° C, os grãos começam a apresentarem-se castanho-escuros, sendo nesta fase que os óleos começam a emergir à superfície.

Completada a fase de torra, o café passará por um sistema forçado de resfriamento através de ar frio do meio ambiente, por aproximadamente 5 (cinco) minutos. Os gases voláteis provenientes desse processo são liberados pelo sistema de exaustão do resfriador (GONZALES, 2004).

Esse processo visa condensar no interior do grão as substâncias aromáticas, responsáveis pelo aroma e sabor do café, uma vez que com as elevadas temperaturas, os poros dos grãos dilatam-se e o resfriamento visa cessar o processo de torra e o fechamento dos poros dilatados durante o procedimento. Ato contínuo, os

grãos precisam passar por um processo de repouso em que ocorre o equilíbrio e a homogeneização da umidade residual interna.

12.1.2 Fase 2: Moagem

Moagem é um processo mecânico, quando grãos torrados, resfriados e descansados serão triturados até o formarem um pó fino. Conforme GONZALES (2004):

Os graus de moagem do café são definidos industrialmente como grosso, médio e fino, seguindo estritamente as recomendações dos fabricantes de moinhos, sem, no entanto, ter embasamento suficiente para correlacionar as características do processo com a composição química e a qualidade final do produto. Na prática, o método de filtração ou extração é que irá definir as características de moagem do pó de café. Essas características estarão, portanto, direcionadas para o preparo da bebida, sendo para percolador, filtro, vácuo ou expresso

12.1.3 Fase 3: Embalagem

Depois de moído dentro dos critérios estabelecidos para a bebida, o café será embalado dentro do padrão abaixo definido em detalhes no item 13 – EMBALAGEM.

13. EMBALAGEM

13.1 FUNCIONAMENTO DA EMBALAGEM

Depois de moído dentro dos critérios estabelecidos para a bebida, o café será embalado. Um dos efeitos deletérios do processo de torra é a exposição atmosférica, onde o pó em contato com o oxigênio e a umidade presentes na atmosfera, iniciam naturalmente o processo de envelhecimento que compromete a fragrância e o sabor da bebida, sensíveis à oxidação.

Assim, a embalagem é um elemento essencial na manutenção da qualidade do café depois do processo de torrefação e moagem. A escolha da mesma, é fundamental no planejamento fabril, uma vez que, através dela, o consumidor final terá contato com o produto acabado. Depois de aberto, haverá a primeira experiência sensorial de olfato e posteriormente com o sabor do café ao findar o processo de preparo.

A manutenção das propriedades essenciais do café se dará pelo processo de conservação dentro de uma embalagem hermética. Ocorre que, durante o processo de armazenamento, há produção de gás carbônico, que permanecendo no interior da embalagem altera o sabor do produto, tornando-o rançoso durante a reação de oxidação, efeito da liberação do gás. Dessa forma, foi escolhida a embalagem com válvula unidirecional (Figura 12), que elimina os gases durante o processo hermético de armazenamento (Figura 13) enquanto mantém intacto o aroma do produto embalado durante toda sua vida útil.

Figura 12: Embalagem com válvula unidirecional

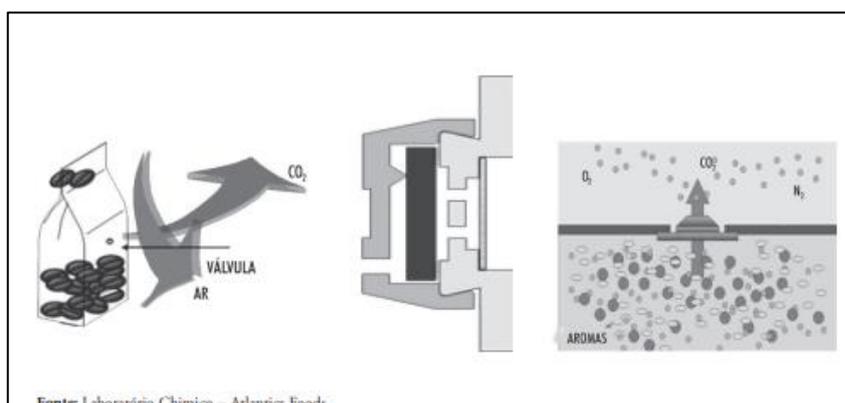


Fonte: www.portuguese.alibaba.com

O artigo “Inovações tecnológicas de embalagens nas indústrias de alimentos: estudo de caso da adoção de embalagem ativa em empresas de torrefação de café”, publicado na Revista Brasileira de Inovação da Universidade Estadual de Campinas – UNICAMP, (CÉZAR, MORI, BATALHA, 2010) traz o seguinte conhecimento:

A válvula unidirecional de alívio de gases, também chamada de válvula de desgasificação unidirecional, consiste em mecanismo capaz de modificar o ambiente interno da embalagem por meio da expulsão do gás carbônico produzido pelo alimento embalado (Figura 1). Este gás, quando não eliminado, compromete o sabor e aroma do produto e causa estufamento da embalagem, o que dificulta as operações de logística. Suas principais vantagens são: acondicionamento e bloqueio de aromas no interior da embalagem; permitir a saída de CO₂, mas não a entrada de oxigênio; e fácil aplicabilidade em linha de produção.

Figura 13: Válvula unidirecional de alívio de gases



Fonte: *Atlântica Foods*

Seguindo ainda a lógica fiscalizatória da Receita Federal do Brasil, que determina também a classificação das embalagens dentro do sistema Siscomex, será possível enquadrar dentro da codificação 41 (quarenta e um), identificada como “Pacote”.

13.2 DO DIMENSIONAMENTO DOS EQUIPAMENTOS

Será levado em consideração, nessa fase, o volume anual de 35 t (trinta e cinco toneladas) de matéria-prima como estipulado no plano de negócios, necessário para produzir 50 mil unidades de 500 gramas de estoque final de produtos acabados, já computados aqui a quebra volumétrica oriunda do processo de desidratação na fase de torra, como pode ser visto em maiores detalhes no Item 21. ESTRUTURAÇÃO ORÇAMENTÁRIA, anexo 6 (Orçamento de Compras).

13.3 EQUIPAMENTOS DISPONÍVEIS NO MERCADO GLOBAL

Nas últimas décadas, desde que a China estabeleceu fortes políticas industriais e comerciais, tornando-se o grande centro de exportação de produtos manufaturados, também mudou a lógica do comércio internacional, uma vez que além de produzir quase que absolutamente tudo o que se necessita de máquinas e equipamentos, implementou a maior rede logística internacional, viabilizando assim a entrega daquilo que comercializa com preços competitivos e àqueles que optam por seu produtos,

funções mais estratégicas e a obtenção de vantagens competitivas como um elemento importante da Cadeia de Suprimentos.

Esta tendência não é exclusividade dos empreendedores industriais brasileiros. Mesmo em países com economias mais desenvolvidas, a busca por vantagens competitivas mostra-se um fator determinante no plano de negócios. Em artigo publicado já no ano de 2002, pelo *EUROPEAN JOURNAL OF PURCHASING & SUPPLY MANAGEMENT* (MANAGEMENT, 2002) já mostrava tal necessidade:

Small and medium enterprises contribute approximately 50% to the UK gross domestic product and nearly 70% to employment (CBI, 2000). The need for national, and in some cases global, competitive advantage has led customers of all sizes to develop corporate strategies, entailing integration and development of their supplier bases. This holistic approach might founder if both the internal and external elements of purchasing were not working alongside each other.

O excerto acima, apresenta que pequenas e médias empresas do Reino Unido, responsáveis por grande empregabilidade e, portanto, giro econômico e financeiro, buscavam já, há mais de vinte anos, o desenvolvimento e a integração da sua base de fornecedores, sejam eles internos ou externos.

13.4 METODOLOGIA DE PESQUISA DE MERCADO DOS EQUIPAMENTOS

Utilizando-se como metodologia de pesquisa, buscamos sítios globais (websites) de empresas exportadoras de equipamentos de torra, moagem e embalagem. Realizou-se assim pesquisas sobre valores, qualidade e atendimento às necessidades do projeto, foi decidido que apenas uma máquina fosse importada, a torradeira de café, que realiza ações citadas no tópico 13.2.1. O motivo de se importar apenas um equipamento e adquirir os outros dois através do mercado nacional, foram fatores como preço e aumento do dólar, que dificultaram a aquisição e fizeram a equipe recorrer a produtos brasileiros, facilitando assim a comunicação, negociação e também, em caso de manutenção, fácil acesso a assistência técnica e peças de reposição.

13.4.1 Considerações na escolha e importação de equipamentos

Durante a pesquisa para a escolha das máquinas, foi realizada uma análise bibliográfica, e o grupo decidiu conjuntamente quais equipamentos teriam o melhor custo-benefício e qualidade para atender às necessidades da empresa. Como parte do processo, foi conduzida uma análise estratégica econômico-financeira baseada no faturamento previsto, a qual revelou que alguns dos equipamentos avaliados não atenderiam aos requisitos financeiros da empresa. Nesse contexto, três torradores de café foram descartados principalmente devido aos elevados custos em dólar, cujas taxas de câmbio estavam em constante alta. Assim, a decisão final envolveu a importação de uma torradeira de café da China, combinada com a aquisição de uma seladora e uma moedora de fabricação nacional.

Ao optar pela importação de uma máquina, é essencial entender os riscos envolvidos, de modo a desenvolver planos que minimizem essas incertezas. Segundo PIURCOSKY (2015), existem riscos políticos, comerciais e logísticos que precisam ser considerados durante o processo de importação. O autor destaca que o descumprimento das leis do país exportador e importador pode resultar em multas e outros custos adicionais. Dessa forma, um planejamento adequado torna-se um fator crítico para o sucesso do projeto (PIURCOSKY, 2015).

13.4.2 Análise estratégica econômica e financeira na importação de equipamentos

A análise estratégica econômica e financeira é fundamental para a tomada de decisões empresariais, principalmente no contexto da importação de equipamentos. Em um mercado competitivo, a seleção de tecnologias adequadas pode impactar significativamente a eficiência operacional e a rentabilidade do negócio.

PIURCOSKY (2015) sugere que, ao considerar a aquisição de uma torradeira de grãos de café, a empresa deve avaliar não apenas o custo inicial, mas também os custos operacionais, a eficiência do processo e o retorno sobre o investimento (ROI). Essa análise é essencial para garantir que os benefícios estratégicos do equipamento justifiquem o investimento.

13.4.3 Análise de custos

Ao importar uma torradeira da China, os custos de aquisição abrangem não apenas o valor da máquina, mas também despesas de transporte, tarifas alfandegárias e possíveis custos de adaptação. Conforme PIURCOSKY (2015), um planejamento financeiro detalhado, incluindo o cálculo do custo total de propriedade (TCO), permite uma avaliação mais precisa da viabilidade do investimento.

13.4.4 Avaliação de riscos

Os riscos envolvidos na importação precisam ser considerados minuciosamente. PIURCOSKY (2015) afirma que a análise de riscos deve ser integrada à análise financeira para proporcionar uma visão abrangente das incertezas envolvidas. Os riscos políticos, comerciais e logísticos destacados pelo autor também devem ser levados em consideração. A variação cambial, atrasos e possíveis problemas com qualidade do equipamento são fatores que requerem planejamento estratégico e gestão de riscos.

13.4.5 Benefícios estratégicos

A importação de tecnologia avançada oferece benefícios estratégicos relevantes. A torradeira pode aprimorar a eficiência do processo de torrefação, resultando em um produto de maior qualidade e agregando valor competitivo. Segundo Piurcosky (2015), o aumento da produtividade e a melhoria na qualidade justificam o investimento, mesmo em face de altos custos iniciais.

13.4.6 Eficiência energética

No planejamento de compras dos equipamentos para a infraestrutura fabril, são procurados aqueles que ofereceriam maior eficiência energética e menor impacto ambiental, evitando ao máximo desperdícios e reduções de custos como vantagem competitiva, além de atender ao que preconiza a legislação brasileira, em especial a Lei 10.295 de 17 de outubro de 2001, (LEI 10.295, 2001) em seu artigo terceiro que estabelece os critérios de comercialização a serem adotados pelos importadores:

Art. 3o Os fabricantes e os importadores de máquinas e aparelhos consumidores de energia são obrigados a adotar as medidas necessárias para que sejam obedecidos os níveis máximos de consumo de energia e mínimos de eficiência energética, constantes da regulamentação específica estabelecida para cada tipo de máquina e aparelho.

13.4.7 Comentários

Em conclusão, a escolha e a importação de equipamentos, conforme exposto, são decisões estratégicas que exigem uma análise detalhada dos custos, benefícios e riscos envolvidos. A pesquisa inicial e as avaliações realizadas, conforme PIURCOSKY (2015), reforçam a importância de considerar os fatores econômicos e as ameaças associadas à importação. Com um planejamento adequado, que inclua auditorias de fornecedores, contratação de seguros e análises de custo-benefício, é possível minimizar as incertezas e maximizar o retorno sobre o investimento. A integração desses elementos ao planejamento estratégico assegura que a empresa esteja bem posicionada para aproveitar as oportunidades de mercado, ao mesmo tempo em que mantém a segurança financeira e operacional de suas atividades.

13.5 EQUIPAMENTOS SELECIONADOS

13.5.1 Torradeira

Através de análise detalhada de produtos disponíveis no mercado internacional, a máquina escolhida que será importada, é o modelo YS-60kg, da empresa *YOSHAN*. Através de contato pelo WhatsApp da empresa, foi definido este modelo, pois é uma máquina produzida na China, porém, de tecnologia alemã, que é conhecida como a nação da tecnologia avançada, inovação e que sempre está buscando melhorar o impacto ambiental que seus produtos podem gerar.

Para a escolha desse produto, foram considerados os seguintes requisitos: torra uniforme, consistente e de qualidade dos grãos de café, durabilidade e qualidade, reputação da marca, eficiência energética e capacidade produtiva suficiente para atender a empresa. Sobre outras especificações, em termos de materiais, é usado ferro fundido para o tambor de torra, o que pode tornar a torra mais

estável, fluxo de ar funcionando com sua melhor eficiência (mesmo com a capacidade total preenchida) e, o material do tambor é de aço carbono, que aquece mais rápido e conseqüentemente, diminui o consumo de energia.

Sobre a questão de assistência técnica, a empresa comunicou que o produto possui um ano de garantia, durante esse período, se houver falha no funcionamento, a substituição de peças de reposição e o custo de envio será por conta da empresa. A YOSHAN também possui suporte técnico remoto através de vídeos demonstrativos de reparo da máquina e vídeo chamadas com engenheiros especializados nesse equipamento (ANEXO 13).

Após negociação do valor oferecido pela empresa, apresentou-se orçamento que, convertendo para Reais, é possível chegar no seguinte valor: USD 39.999,00 x R\$ 5,485 = R\$ 219.400,00 (duzentos e dezenove mil e quatrocentos reais), (ANEXO 14).

13.5.2 Moedor de café

No que tange ao equipamento moinho de café, a equipe definiu-se pelo fornecedor da marca Rototec, que possui capacidade para moer 80 Kg de café por hora e contém uma balança acoplada, e custa R\$ 6.400,00 (seis mil e quatrocentos reais). Ao escolher este equipamento, o investimento será baseado em eficiência e precisão. Alguns dos motivos para escolha deste produto foram: capacidade primordial e essencial na produção do café, balança acoplada, que facilitará a pesagem e evitará desperdícios, interface de controle intuitiva e rápida e grãos moídos uniformemente, resultando um café mais aromático, saboroso e de durabilidade. A empresa informou à equipe que possuem máquinas deste porte funcionando em São Paulo há mais de vinte anos, e podem prestar suporte se for necessário (ANEXO 15).

13.5.3 Seladora automática

Complementando a análise dos equipamentos, selecionou-se a seladora modelo CASM 1000 SS, da marca Cetro, orçada em R\$ 4.109,70 (quatro mil cento e nove reais e setenta centavos). Sobre sua capacidade técnica, possui competência para produzir 19.200 embalagens por dia (24 horas), de forma uniforme e interface reguladora de temperatura e velocidade de esteira para diferentes tipos. Acoplado ao processo de selagem o datador funciona através de termotransferência (*Hot Stamping*) com capacidade de imprimir 2 linhas e até 40 caracteres, possibilitando carimbar informações como: data de fabricação, validade e lote do produto, fundamentais para atender as determinações da legislação brasileira e norte-americana (ANEXO 16).

13.6 Infraestrutura Fabril

Esse item define a localização do imóvel ao qual será instalado os equipamentos fabris contendo layout dessa infraestrutura essencial ao funcionamento eficaz e seguro.

13.6.1 Área fabril

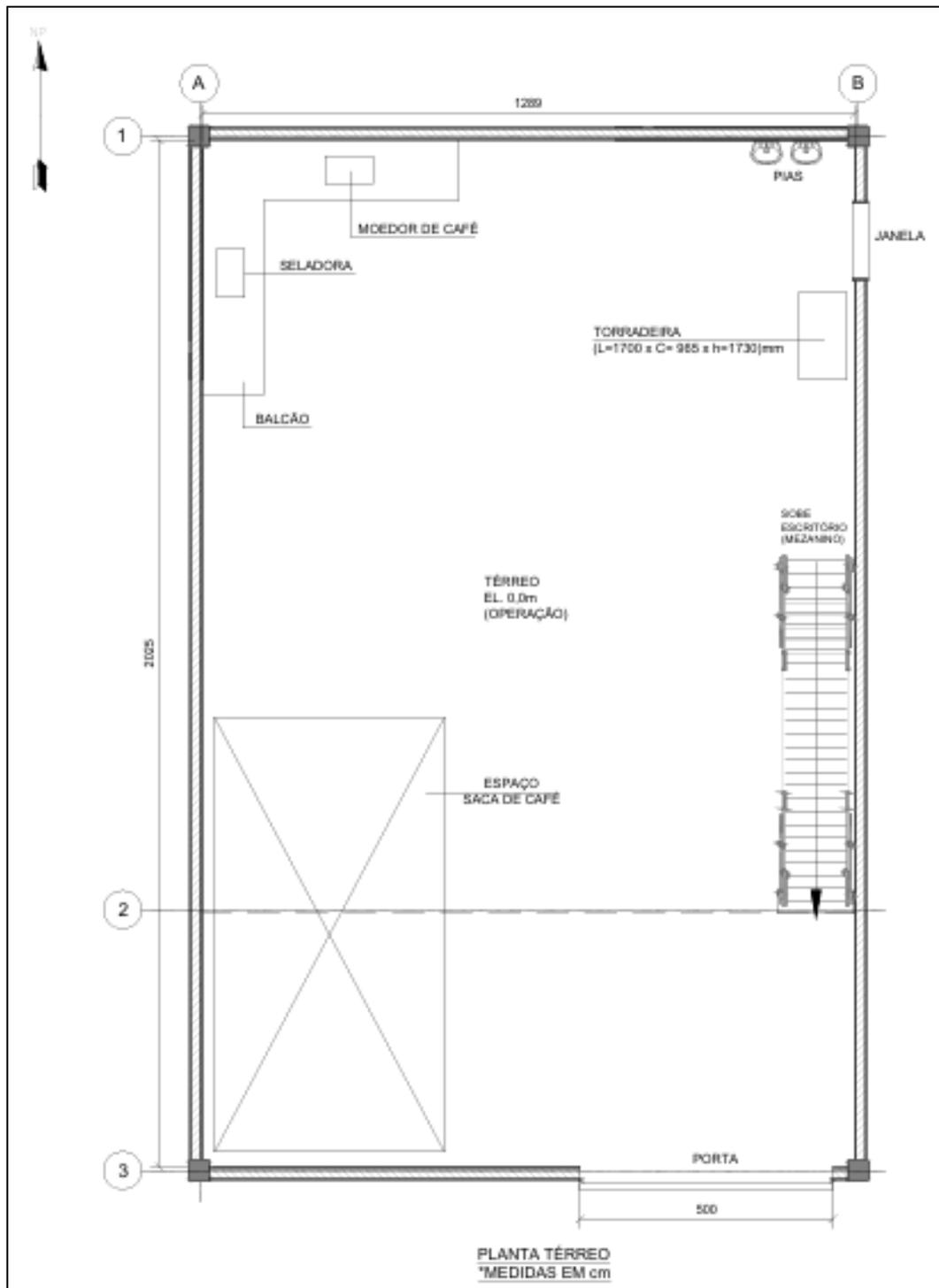
Foi planejado a locação de um galpão na área industrial do município de São Caetano do Sul, estrategicamente localizado para facilitar o fluxo logístico por ser mais afastado das regiões centrais e residenciais do município.

Com área útil de 261 m² (duzentos e sessenta e um metro quadrados), pé-direito com 10 m (dez metros) de vão livre, paredes em alvenaria convencional e cobertura em telhado de zinco com estrutura metálica, oferecendo espaço suficiente para a instalação dos equipamentos selecionados.

Tendo por base as informações constantes no anúncio de locação do imóvel (ANEXO 17), desenvolveu-se a planta baixa da área térrea e nela foram distribuídos os equipamentos de tal forma a otimizar o espaço, liberando ao máximo possível para viabilizar a circulação de pessoas e produtos, bem como minimizar riscos.

Abaixo, será apresentado o layout, distribuído em planta baixa que foi desenhado pela equipe, levando em consideração as dimensões do imóvel informadas pelo locador no site da imobiliária:

Figura 14: Planta baixa área fabril

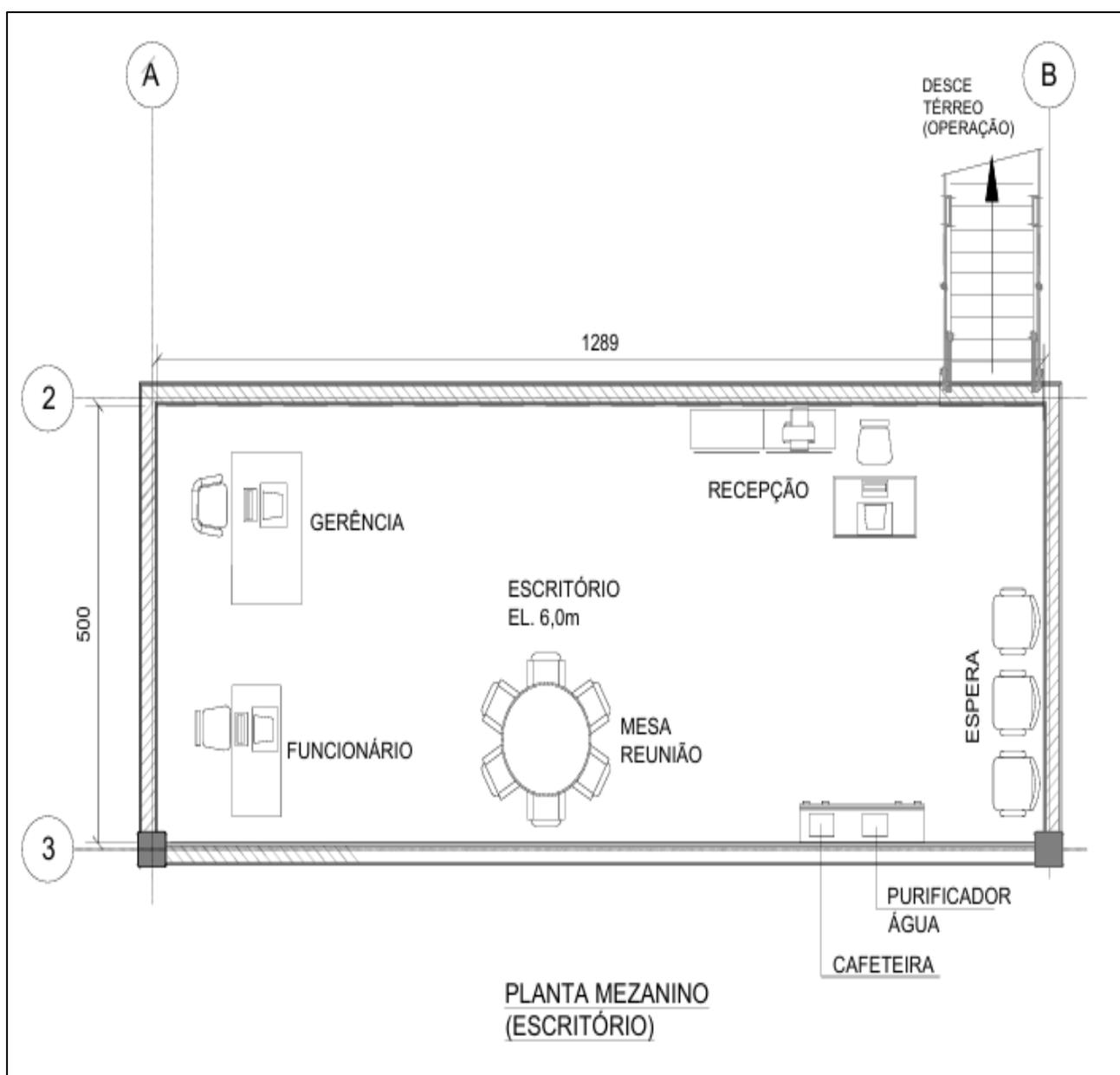


Fonte: Desenvolvido pela equipe

13.6.2 Área administrativa

No mesmo imóvel, no andar superior há um mezanino, onde será feita a locação de móveis e equipamentos, necessários para acomodar as pessoas, sócios e funcionários, que cuidarão das atividades administrativas e comerciais inerentes ao negócio, bem como uma recepção para visitantes. Seguindo o mesmo critério adotado na área fabril, foi realizada coleta das dimensões do mezanino no site de divulgação do imóvel para elaboração da planta baixa, onde alocou-se o layout:

Figura 15: Planta baixa do mezanino



Fonte: Desenvolvido pela equipe

13.7 CONTRATOS

Os contratos são documentos particulares, firmados entre as partes para estabelecer regras e procedimentos que regerão uma relação comercial e estão sempre subordinados ao ordenamento jurídico do país, onde são celebrados, além de definidos em seus termos o foro que as partes elegerão como sendo o julgador de possíveis litígios.

Nos contratos internacionais, as características relativas à subordinação jurídica são relativizadas, uma vez que as partes estão domiciliadas em nações distintas e, por conseguinte, fora de um único ordenamento. Segundo ARAÚJO (2021), nesses casos deve-se valer a vontade pactuada entre as partes:

... discute-se se é possível que as partes, de antemão e de forma expressa, escolham antecipadamente a lei que regerá o seu contrato. Nessa oportunidade, por conta da autonomia da vontade das partes, o julgador não precisará recorrer, em eventual litígio, ao método conflitual. A possibilidade de escolha da lei previamente tem um impacto relevante na negociação, uma vez que diminui eventuais incertezas jurídicas e, por conseguinte, custos na contratação. Este trabalho quer demonstrar que a possibilidade, em cada sistema jurídico, de exercício da autonomia da vontade na escolha de lei aplicável traz relevantes resultados de ordem econômica.

Tendo como premissa os critérios básicos que regerão o contrato de importação da torradeira, objeto da ação de compra e venda neste projeto, foi escolhido um modelo de contrato que em seus termos, definisse como órgão julgador de eventuais litígios uma câmara de conciliação internacional (arbitragem), devido a agilidade, redução de custos e principalmente porque as partes que optam por um mediador, tem como princípio a motivação por uma solução consensual.

Vale ressaltar que optar por arbitragem faz parte do ordenamento jurídico brasileiro, expresso na Lei 9.307 de 23 de setembro de 1996, (LEI 9.307/96) onde reza que, em seu Art. 1º: As pessoas capazes de contratar poderão valer-se da arbitragem para dirimir litígios relativos a direitos patrimoniais disponíveis”.

Complementarmente, a lei estabelece que a adesão é voluntária e demonstra o interesse das partes pela opção e que tal decisão precisa ser expressa por escrito entre as partes, como segue nos artigos 3 e 4:

Art. 3º As partes interessadas podem submeter a solução de seus litígios ao juízo arbitral mediante convenção de arbitragem, assim entendida a cláusula compromissória e o compromisso arbitral.

Art. 4º A cláusula compromissória é a convenção através da qual as partes em um contrato comprometem-se a submeter à arbitragem os litígios que possam vir a surgir, relativamente a tal contrato.

§ 1º A cláusula compromissória deve ser estipulada por escrito, podendo estar inserta no próprio contrato ou em documento apartado que a ele se refira.

13.7.1 Arbitragem de litígios

Uma vez definido que o critério para solução de litígios será a arbitragem será solicitado ao vendedor anuência e, uma vez acordados, a inclusão de cláusula arbitral no corpo do contrato.

Em pesquisas junto a modelos de contratos usuais (ANEXO 18) nas relações de comércio internacional, foram selecionados os seguintes textos que contemplam tais demandas a serem incluídas no corpo contratual, que abaixo é apresentado no idioma inglês, internacionalmente reconhecido como o principal idioma na comunicação e redação nas relações de comércio exterior, bem como no idioma português:

1 - All disputes arising in connection with the present contract shall be settled in an amicable way firstly. Should the parties reach no agreement, and then the case shall be brought for final settlement under the rules of conciliation and arbitration of the international chamber of commerce in London, England, by one or more arbitrators appointed in accordance with the said rules.

1- Todas as disputas surgidas em conexão com o presente contrato devem ser resolvidas de forma amigável em primeiro lugar. Se as partes não chegarem a um acordo, o caso deverá ser levado a uma solução final segundo as regras de conciliação e arbitragem da câmara de comércio internacional de Londres, Inglaterra, por um ou mais árbitros nomeados de acordo com as referidas regras.

2- Each party shall appoint one arbitrator who in turn will appoint a third arbitrator. Nothing in the agreement shall be construed to prevent any court having jurisdiction from issuing injunctions, attachment orders or orders for other similar relief in aid of any arbitration commenced by the arbitrator(s) may enter in any court having jurisdiction thereof.

2- Cada parte indicará um árbitro que, por sua vez, indicará um terceiro árbitro. Nada no acordo deve ser interpretado para impedir qualquer tribunal com jurisdição de emitir injunções, ordens de penhora ou ordens para outra reparação semelhante em auxílio de qualquer arbitragem iniciada pelo (s) árbitro (s) pode entrar em qualquer tribunal com jurisdição neste documento.

3 - Neither party shall fail to comply in a timely way with the obligations of this part to be performed pursuant to this contract even though a dispute may have been arisen and proceed into arbitration.

3 - Nenhuma das partes deixará de cumprir em tempo hábil com as obrigações desta parte a serem cumpridas de acordo com este contrato, mesmo que uma disputa possa ter surgido e prossiga para a arbitragem.

4 - Finding as assessed by the designated third arbitrator, without any possibility of recourse, will be final and binding on both parties.

4 - A conclusão avaliada pelo terceiro árbitro designado, sem qualquer possibilidade de recurso, será final e vinculativa para ambas as partes.

13.7.2 Das características dos contratos

De acordo com CONEXÃO ADUANEIRA (2024), atualmente no mundo cada vez mais tecnológico e globalizado, os compradores têm a vantagem de conseguir o melhor equipamento no melhor preço possível, uma vez que as opções disponíveis em diversos mercados pelo mundo oferecem opções, num leque de variadas configurações, tamanhos e configurações técnicas que podem ser mais ou menos eficientes, possibilitando assim um estudo variado por parte dos interessados, naqueles equipamentos que melhor atendam suas necessidades operacionais ou de eficiência energética.

Segundo CARVALHO (2019), os contratos de importação são caracterizados em três tipos conforme segue:

1º O Contrato de Importação por Conta e Ordem de Terceiros:

... Nessa modalidade de importação a empresa firma um contrato de serviço com uma importadora, que irá fazer a compra, transporte e despacho aduaneiro das mercadorias desejada, entregando os produtos já nacionalizados ao cliente no final do processo. O contrato firmado ainda pode abranger outras áreas como cotações de preços e intermediações comerciais...

2º Importação por Encomenda:

... A importadora fica encarregada de fazer a aquisição das mercadorias no exterior, prover todo o suporte relacionado a documentação e, ao final do processo, nacionalizar a carga. Ao final da operação, a mercadoria é vendida ao cliente que fez previamente a solicitação da carga...

3º Importação por Conta Própria:

... A Importação por Conta Própria configura uma situação aonde a empresa importadora faz a aquisição de mercadorias em mercados internacionais com recursos próprios, novamente, fazendo-se responsável pelo despacho aduaneiro da importação...

Desta forma, este projeto prevê a adoção da modalidade Importação por Conta Própria, uma vez que tanto a personalidade jurídica da empresa, assim constituída como importadora e exportadora, bem como toda a programação orçamentária foi estabelecida para realizar a operação de importação segundo esses critérios, apenas contratando serviços auxiliares, como o despachante aduaneiro que procederá com o desembaraço da mercadoria no momento da nacionalização, coordenando o fluxo documental e o recolhimentos dos impostos e taxas devidas no processo.

13.7.3 Custo de importação

O processo de importação de bens do estrangeiro requer por parte do importador, o estabelecimento de planejamento financeiro para liquidar os compromissos com o fisco no momento oportuno. Segundo informações disponíveis em CONEXÃO ADUANEIRA, 2024 o custo da importação gira entre 20% (vinte por cento) a 40% (quarenta por cento) do valor do importado, dependendo do tratamento tributário apresentado ao produto que tem como fator gerador o NCM (Nomenclatura Comum do Mercosul), disponível para consulta junto a base de dados do Siscomex. O tratamento tributário é dividido em dois grupos de impostos que são recolhidos separadamente ao erário público, sendo o primeiro os impostos federais compostos pelo II (Imposto sobre Importação), IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados), PIS (Participação para Integração Social), COFINS (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social). Para o segundo grupo, o imposto estadual, composto pelo ICMS (Imposto Sobre Circulação de Mercadorias e Serviços). No caso em pauta, a carga tributária federal totaliza 23,95% (vinte e três por cento e noventa e cinco centésimos) para o código 8419.89.30, torrefadores, como pode ser observado na figura abaixo:

Figura 16: Tratamento Tributário das Importações

Dados da Simulação			
Código NCM	8419.89.30		
Descrição NCM	TORREFADORES		
Taxa de Câmbio do Dia 4/10/2024	R\$ 5,4850		
Valor Aduaneiro Convertido	R\$219.400,00		
Alíquota II (%)	<input type="text" value="11.20"/>	Tributo II	R\$ 24.572,80
Alíquota IPI (%)	<input type="text" value="0.00"/>	Tributo IPI	R\$ 0,00
Alíquota PIS (%)	<input type="text" value="2.10"/>	Tributo PIS	R\$ 4.607,40
Alíquota COFINS (%)	<input type="text" value="10.65"/>	Tributo COFINS	R\$ 23.366,10

As alíquotas podem ser preenchidas manualmente e os tributos recalculados

[Recalcular Tributos](#) [Efetuar Nova Consulta](#)

Fonte: Simulador do Siscomex

Para o cálculo do ICMS, além do valor relativo ao produto, deve-se somar à base de cálculo, todos os impostos federais incidentes, neste caso somam 23,95% (vinte e três por cento e noventa e cinco centésimos), mais os custos de transportes internacionais, além das taxas importação geradas no próprio Siscomex e a cobertura das despesas portuárias em geral, ou seja, o fato gerador do ICMS na importação é o momento do desembarço aduaneiro da mercadoria. A aplicação da alíquota de 18% deverá respeitar esse critério, bem como a regra da “base de cálculo do tributo, antes do tributo”, ou seja, uma excrescência que considera o ICMS como base geradora do próprio ICMS, desta forma, uma vez apurados todos os valores, dividi-lo por 0,82 para depois aplicar a alíquota final de 18%, assim como apresentado na Figura 17 abaixo:

Figura 17: ICMS sobre importação

CÁLCULO ICMS - IMPORTAÇÃO			
	un	R\$	Observação
Valor do importado	gl	R\$ 219.400,00	
Impostos Federais	23,95%	R\$ 52.546,30	
sub total	gl	R\$ 271.946,30	
Valor transporte	gl	R\$ -	CIF - incluso no valor do importado
Taxas portuárias	gl	R\$ 3.663,02	
sub total		R\$ 3.663,02	Ver itens 2.5, 2.6, 2.7 e 2.9 do Anexo 28
Base de cálculo			
Custo total		R\$ 275.609,32	
Base de cálculo		R\$ 336.108,93	Base de cálculo do tributo antes do tributo
Alíquota ICMS	18%	R\$ 60.499,61	

Fonte: Elaborado pela equipe

13.7.4 Negociação comercial

Uma vez definidos os critérios que norteariam ações junto ao fornecedor, foi decidido iniciar uma série de contatos comerciais com a empresa responsável pela exportação do torrefador na China. Como premissa inicial, decidido como INCOTERM, termo já apresentado neste projeto no item 11.4 OUTBOUND, por um contrato que prevesse a condição CIF (*Cost Insurance and Freight*), repassando as responsabilidades logísticas na origem ao vendedor, restando desembaraçar a encomenda no porto nomeado, neste caso, o de Santos/SP.

Desta forma, foi solicitado diretamente ao exportador que gerasse uma *Proforma Invoice*, contendo todos os critérios comerciais a serem cumpridos e que fundamentariam a elaboração do contrato comercial, bem como os critérios de pagamento, que serão explorados mais adiante no item 13.8 a seguir, CÂMBIO E LIQUIDAÇÃO COMERCIAL.

No ANEXO 19, há uma imagem da *Proforma Invoice* emitida pela empresa *Precision Engineering and Manufacturing Co., Ltd*, localizada na cidade de Hong Kong, China, concretizando aspirações comerciais da equipe.

13.8 CÂMBIO E LIQUIDAÇÃO COMERCIAL

A liquidação do compromisso de compra e por consequente, o cumprimento das obrigações financeiras assumidas no contrato de importação, se faz através de operações interbancárias internacionais, onde o fluxo de capital, egresso do país importador, que neste projeto é o Brasil, destina-se país exportador, que aqui será a China.

As condições estabelecidas na operação comercial, claramente demonstradas na *Proforma Invoice* (acima), apresentam claramente os elementos necessários para a operacionalização interbancária, que é replicado no recorte abaixo:

Figura 18: Proforma Invoice

<p>Total In Words: Forty thousand US Dollars Only. Payment: BY T/T, deposit, balance due upon readiness for shipment by providing factory test commissioning video and photo documentation. Documents: Invoice, Packing List, Bill Of Lading Delivery time: 30 working days.</p> <p>THE SELLER'S BANK INFORMATION: Beneficiary Name: Zhengzhou Precision Engineering and Machinery Co.,Ltd Account Number: 63003431003 Swift Code: CHASHKHHXXX Region: HongKong Beneficiary Address: Units 1260, 12/F, Emperor Group Centre, 288 Hennessy Road, Wan Chai, Hong Kong Beneficiary Bank: JPMorgan Chase Bank N.A., Hong Kong Branch, J.P.Morgan Beneficiary Bank Address: CHARTER HOUSE, 8 CONNAUGHT ROAD, CENTRAL, HONG KONG Bank Code: 007 Branch Code: 863</p> <p>Confirmed by: <i>For and on behalf of</i> <i>Zhengzhou PRECISION Engineering and Machinery Co., Ltd</i></p>
--

Fonte: Enviado pelo agente vendedor

13.8.1 Elementos necessários para liquidação financeira

a) Preço: o valor apresentado e negociado foi de USD 40,000 (quarenta mil dólares americanos). Vale ressaltar que, nas operações de comércio exterior, toda unidade monetária é negociada em moeda conversível, ou seja, nem na moeda do comprador, que no caso em pauta é o Real brasileiro, nem o Yuan chinês. Tanto o Real, como o Yuan, não são considerados pelo atual sistema financeiro internacional como conversíveis entre si, portanto precisam de uma terceira moeda conversível para ser efetivada, neste caso o Dólar Americano, e que deverá ser comprada e vendida pelo importador e pelo exportador para liquidação dos débitos financeiros, bem como para a conversão em moeda corrente no destino.

Segundo matéria divulgada pela Revista de Economia Política, REVISTA ECONOMIA (2008), publicada pela Universidade Estadual de Campinas - UNICAMP, existem no atual sistema financeiro internacional dois tipos de moedas nacionais, sendo elas as conversíveis e as inconversíveis, que são assim classificadas:

... a hierarquia do sistema monetário internacional está representada, na sua dimensão qualitativa, pela existência de um núcleo composto pela moeda reserva e duas outras qualidades de moedas: as conversíveis e as inconversíveis. A moeda reserva, além de não ter risco de preço ante si própria, também possui o menor risco de crédito e emite o título considerado o risco zero do sistema global: os títulos do Tesouro americano de longa maturidade. Ademais, por possuir mercados financeiros mais desenvolvidos também se caracteriza pelo menor risco de mercado.

Ou seja, ao operacionalizar uma operação de câmbio tendo o Dólar americano como moeda de reserva, segundo o texto, geraria segurança financeira ante a instabilidade das moedas inconversíveis, com possíveis perdas financeiras e principalmente balanço financeiro de reservas, reconhecido internacionalmente como válido e aceitável ante qualquer agente financeiro internacional:

... isto se deveria ao fato de que a moeda reserva se constitui na representação geral e abstrata da riqueza do sistema globalizado e, portanto, as condições de sua posse definem os parâmetros para a busca de outras formas de riqueza, incluindo as demais moedas do sistema...

Forma de pagamento: foi apresentada uma forma de pagamento identificada como T/T, acrônimo de Transferência Telegráfica, ou na atualidade, transferência eletrônica de numerários entre instituições bancárias internacionais, utilizando para

controle dos fluxos de informações o sistema SWIFT (*Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication*) (SWIFT, 2024).

Quanto a efetivação da transferência bancária e por consequente liquidação do compromisso financeiro assumido, faz-se necessário a compra de Dólares Americanos pelo agente bancário do pagador em uma operação de compra de moedas, comumente chamada de fechamento de câmbio, ou simplesmente operação de câmbio. Grosso modo, as operações de câmbio, são as realizadas em ambientes regulados e controlados pelo Banco Central do Brasil, que delega tais operações para terceiros, sendo estes as instituições bancárias e/ou corretoras intervenientes, devidamente estabelecidas no Brasil.

Segundo GARCIA e URBAN (2004, p. 6,7):

O mercado interbancário de câmbio é regulamentado e fiscalizado pelo Conselho Monetário Nacional e pelo Banco Central do Brasil. Praticam operações nesse mercado apenas bancos expressamente autorizados. As negociações entre os bancos podem ser realizadas com ou sem a interveniência de sociedades corretoras. Depois de negociadas, as operações devem ser, obrigatoriamente, registradas e confirmadas no sistema eletrônico de informações do Banco Central do Brasil, o Sisbacen. Uma operação de câmbio só está contratada e poderá ser liquidada apenas se estiver sido devidamente registrada e confirmada nesse sistema. As liquidações das operações contratadas são realizadas mediante os pagamentos de moeda nacional, geralmente por transferências entre as contas de reservas bancárias mantidas junto ao Banco Central do Brasil, e as entregas de moeda estrangeira, realizadas por transferências entre contas mantidas junto aos bancos correspondentes no exterior. A liquidez do mercado interbancário de câmbio brasileiro está concentrada nas negociações do USD contra o BRL, cotadas em BRL/USD. As operações de câmbio que envolvem outras moedas estrangeiras são contratadas e liquidadas pela realização de operações de moedas no exterior.

As operações de câmbio são estabelecidas e padronizadas pelo Banco Central do Brasil, que institui um contrato padrão e único de compra de moeda estrangeira que deverá ser assinado pelas partes e intervenientes, como exemplificado no ANEXO 20.

Vale ressaltar que outro elemento precípua à efetivação da operação de câmbio para posterior liquidação dos débitos, são os documentos relativos à exportação em si, objeto do contrato de compra e venda. Na *Proforma Invoice*, o exportador apresenta claramente a lista dos documentos que fornecerá à importadora para essa finalidade, sendo eles a *Invoice*, que seria um documento similar a nota fiscal, *Packing List* ou a lista detalhada do produto a exportar e *Bill of Lading* posteriormente emitido pelo

armador comprovando a efetivação do embarque no porto de origem, dando ensejo a uma operação de mútuo, como explica BERTOLDI (1999, p.90) em excerto da Revista de Direito Mercantil:

Com relação ao contrato de câmbio trajecticio, podemos dividi-lo, ainda, em outras duas subespécies, qual seja, o sacado e o escritural. Aquele se dá quando a liquidação é feita com base na entrega, pelo exportador, dos documentos relativos exportação e que assegurem o direito ao recebimento da moeda estrangeira pelo banco negociador do câmbio, dando ensejo a uma operação subjacente de mútuo, ou seja, "o instituto tem lugar entre um banco autorizado a operar em câmbio e um exportador, que ainda não recebeu o preço da exportação realizada ou a realizar. As partes celebram um contrato de câmbio para liquidação futura, em que nenhuma moeda é prestada naquele momento, mas ambas são prometidas para data posterior.

Beneficiário: Este item contempla a identificação da empresa vendedora/exportadora e recebedora do numerário a ser transferido. Essa informação é necessária e fundamental dentro do fluxo de informações interbancárias pois é um dos parâmetros de segurança da operação, evitando fraudes, erros ou omissões por parte dos operadores. Ao efetivar, será emitido um recibo de confirmação de transferência em nome do favorecido, oferecendo ao transferidor prova cabal de que liquidou o compromisso financeiro.

Número da conta: se trata da identificação numérica de conta bancária do favorecido, vinculada à sua instituição bancária, devidamente associada ao SWIFT (2024), que será creditada com o numerário transferido.

Código *Swift*: se trata de código alfanumérico, composto por 11 letras maiúsculas, que identificam o banco associado, dentro do ambiente de fluxo informacional e operacional do SWIFT (2024).

Outras informações: O documento ainda apresenta uma série de informações complementares que podem ser necessárias em eventuais ações de *compliance*, que são os endereços do exportador, banco, agência e endereço, código do banco e da agência. Para fins das ações de transferência interbancárias, tais informações são menos relevantes, uma vez que todas estão devidamente registradas e cadastradas no SWIFT (2024).

13.8.2 Cuidados necessários

Importante ressaltar que as operações de câmbio e transferências internacionais não são processos isolados, aliados do processo de importação e estão vinculadas ao portal do SISCOMEX, assim permanecem relacionadas entre si, através da base de dados existente entre o SISBACEN e o SISCOMEX, oferecendo à Receita Federal informações comprobatórias do pagamento efetuado para ser utilizado como fator gerador dos impostos federais e estaduais a recolher por ocasião do processo de nacionalização e desembaraço aduaneiro.

13.9 ANÁLISE E CONSIDERAÇÕES AO PROCESSO DE IMPORTAÇÃO

Partindo da hipótese de que formar uma unidade fabril com a importação de equipamentos tornaria mais eficientes, reduziria os custos de produção e tornaria o negócio autônomo, sem depender de terceiros. Outra tese que foi levantada, era de que o alto investimento não prejudicaria a rentabilidade do projeto durante o correr do ano/exercício X2, deixando ao final do exercício rentabilidade suficiente para planejamento em seguida, um plano de marketing alinhado ao que foi definido em estudos de matrizes de marketing da equipe, conforme pode ser visto no item 9 MODELO DE NEGÓCIO E MARKETING, do presente trabalho, para implementar uma estratégia de penetração de mercado.

13.9.1 Quanto aos equipamentos a importar

O projeto foi iniciado planejando importar todos os equipamentos que formariam a unidade fabril. No correr do desenvolvimento das pesquisas, foi decidido optar unicamente pela torrefadora, uma vez que os demais produtos não ofereciam vantagens em relação aos ofertados do Brasil, tão pouca assistência técnica, necessária por se tratar de equipamentos com maior detalhes e componentes eletrônicos, em contrapartida, a torrefadora se trata de equipamento menos sensível às mesmas questões e com farta oferta de técnicos no mercado.

13.9.1 Quanto custos de importação

No planejamento orçamentário, foi observado que ao final do ano/exercício X1, prevê-se um lucro líquido (nominal) de R\$3.235.001,50 (três milhões, duzentos e trinta e cinco mil, um real e cinquenta centavos), ver item 15.1 DRE, ANEXO 19.

Este valor leva em conta um investimento em marketing no primeiro ano, mas não avalia possíveis variações num cenário em que estratégias elaboradas num plano de marketing para implementação das políticas de penetração de mercado, poderão alterar esse resultado, tanto no que tange ao preço de entrada no mercado norte-americano, que poderá ser inferior ao teto previsto, como também poderá haver um maior investimento em estratégias de divulgação e propaganda.

Mesmo levando em consideração tais possíveis variações, há margem financeira para seguir com o processo de importação que ao todo totaliza R\$ 290.409,31 (Duzentos e noventa mil, quatrocentos e nove reais, trinta e um centavos), como pode ser visto no Anexo 29, despesas de capital. Mesmo levando em consideração que podem minorar a margem de lucro, há recursos financeiros suficientes para seguir com o plano de importação e estruturação da planta fabril independente

13.9.2 Conclusão

É concluído assim, que o projeto de importação e implementação da planta fabril é viável sob o ponto de vista financeiro e econômico, portanto num cenário realista poderia ser implementado como estratégia de negócio. Vale ressaltar que todo o estudo elaborado durante o plano de importação solidificou ainda mais o planejamento financeiro, tanto para o ano/exercício X1, como para o ano/exercício X2, bem como deixará margem orçamentária para os futuros estudos de implementação do Plano de Marketing na linha da penetração de mercado, como para os planos de divulgação e propaganda.

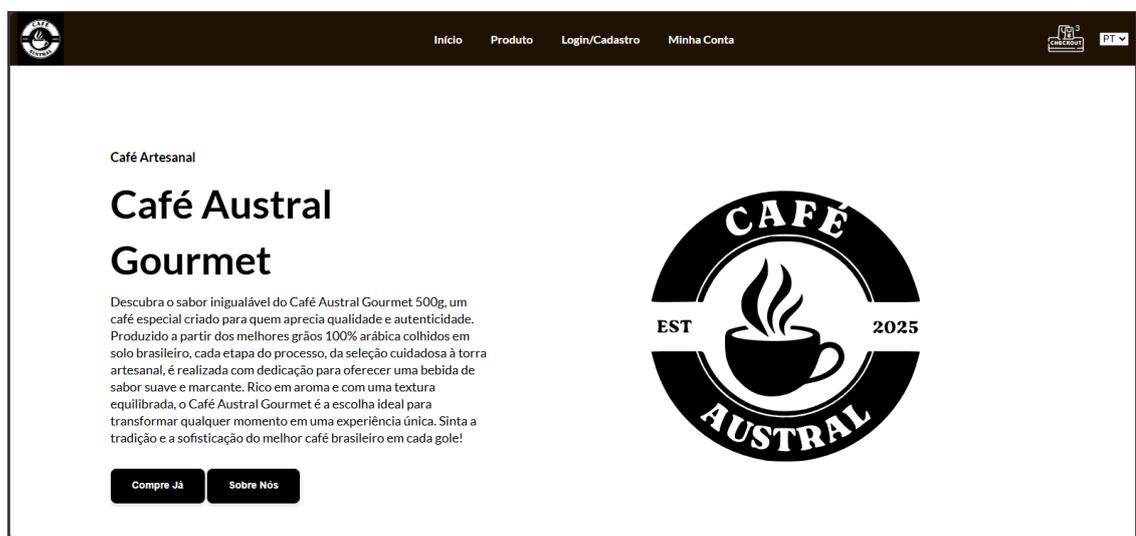
14. SÍTIO NA INTERNET (WEBSITE INSTITUCIONAL DA CAFÉ AUSTRAL)

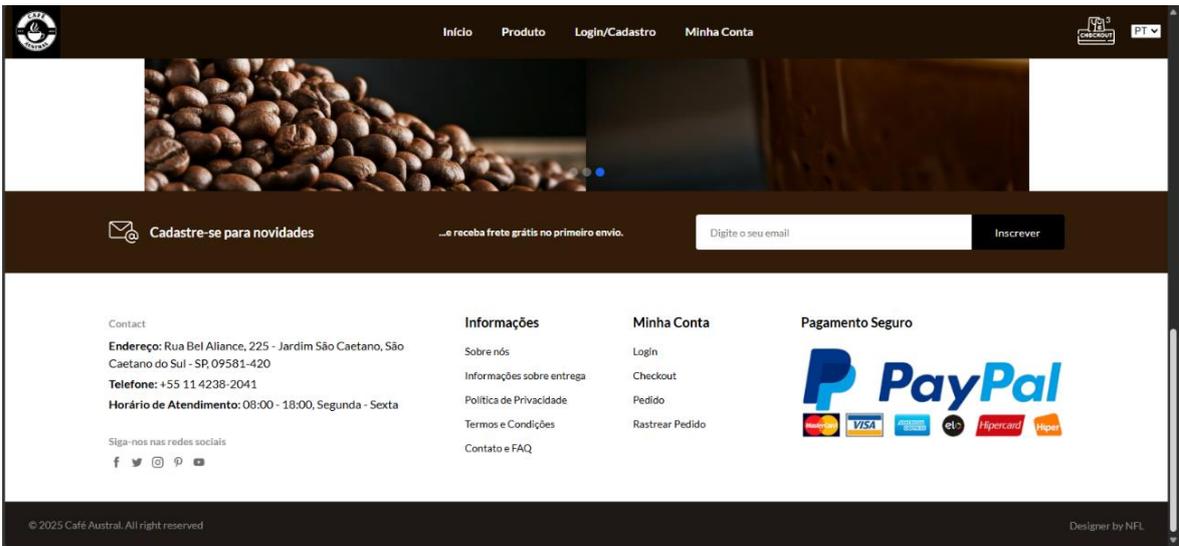
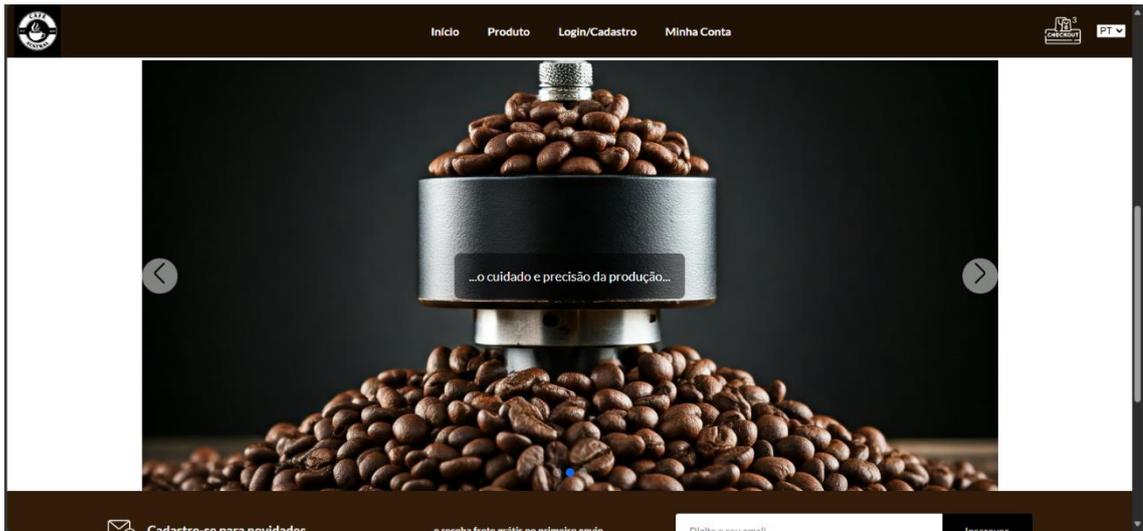
Como parte do plano de crescimento estratégico da empresa Café Austral, foi estabelecida uma parceria com a área de Análise e Desenvolvimento de Sistemas (ADS) desta instituição de ensino, com o objetivo de criar um website institucional profissional que represente adequadamente a marca no ambiente digital.

A colaboração com os estudantes Lucca Sanchez Monteiro e Newton Bastos da Silva Junior, desde a concepção do projeto, permitiu o desenvolvimento de um site personalizado, alinhado à identidade visual e às necessidades operacionais da empresa. A seguir, apresenta-se a estrutura funcional do sistema desenvolvido:

14.1 TELA INICIAL

- **Descrição sobre o site:** Apresenta informações gerais sobre a empresa e seus serviços, destacando os principais recursos do sistema.
- **Marketing do produto:** Exibição de imagens e informações sobre a qualidade e benefícios do café, visando atrair o público-alvo.





14.2 LOGIN E CADASTRO

- **Cadastro de usuários:** Coleta dados como nome, e-mail, CPF/SSN, senha e endereço.
- **Login e recuperação de senha:** Facilita o acesso dos usuários com segurança e praticidade.

The screenshot shows a web interface with two main sections: 'Login' and 'Cadastro'. The 'Login' section includes fields for 'Digite seu Email' and 'Digite sua Senha', a checkbox for 'Lembrar-me: Esqueceu sua senha?', and a 'Login' button. The 'Cadastro' section includes fields for 'Nome Completo', 'CPF/CNPJ', 'Digite seu Email', 'Digite sua Senha', 'Confirme sua Senha', 'Telefone (+55 11 99999-9999)', 'CEP (12345-678)', 'Endereço (Rua/Av/Av. Número)', 'Bairro (Centro)', 'Cidade (São Paulo)', 'UF (UF)', and a 'Cadastrar' button.

14.3 MINHA CONTA

- **Gerenciamento de dados pessoais:** Possibilidade de editar informações e trocar senha.
- **Histórico de compras:** Visualização de pedidos em andamento e finalizados.

The screenshot shows the 'Minha Conta' page. On the left, there is a sidebar menu with options: 'Minha Conta', 'Pedidos', 'Atualizar Contato', 'Endereço', 'Trocar Senha', and 'Logout'. The 'Pedidos' option is highlighted. The main content area is titled 'Seus Pedidos' and contains a table with the following data:

Pedidos	Data	Status	Totais	Visualizar Pedido
#1357	20/01/2025	Processando	R\$49.60	Visualizar
#2468	25/01/2025	Finalizado	R\$148.80	Visualizar
#2366	03/02/2025	Finalizado	R\$49.60	Visualizar

At the bottom of the page, there is a footer with a newsletter sign-up form: 'Cadastre-se para novidades', a promotional message '...e receba frete grátis no primeiro envio.', an input field for 'Digite o seu email', and an 'Inscrever' button.

14.4 PRODUTO

- **Detalhes do produto:** Exibição completa das especificações, imagens e tipos de torra.
- **Realizar o pedido:** Escolha da quantidade e personalização da torra.

The screenshot displays the product page for 'Café Austral Gourmet' in the 'Forte' roast. The page layout includes a dark header with navigation links (Início, Produto, Login/Cadastro, Minha Conta) and a language selector (PT). The breadcrumb trail shows 'Início > Produto'. The product image is a brown bag of coffee. The title 'Café Austral Gourmet' is followed by 'Peso: 500g'. The price is 'R\$49,60' with a crossed-out original price of 'R\$62,00' and a '20% Desconto' label. A description states: 'Café 100% arábica, produzido artesanalmente com os melhores grãos brasileiros. Experimente a qualidade e sofisticação de uma bebida rica em aroma e suavidade, perfeita para transformar qualquer momento em algo especial.' The quantity is set to '1' and the roast is 'Forte'. A 'Comprar' button is present, along with a return policy icon and text: '7 Dias Para Devolução Return Policy' and 'Frete Grátis na Primeira Compra'. At the bottom, the SKU is 'BRT12VTL', tags are 'Café, Artesanal, Gourmet', and the stock is '50 Itens em estoque'.

The screenshot displays the product page for 'Café Austral Gourmet' in the 'Suave' roast. The layout is identical to the previous screenshot, including the header, navigation, and breadcrumb trail. The product image is a silver bag of coffee. The title 'Café Austral Gourmet' is followed by 'Peso: 500g'. The price is 'R\$49,60' with a crossed-out original price of 'R\$62,00' and a '20% Desconto' label. The description is the same: 'Café 100% arábica, produzido artesanalmente com os melhores grãos brasileiros. Experimente a qualidade e sofisticação de uma bebida rica em aroma e suavidade, perfeita para transformar qualquer momento em algo especial.' The quantity is '1' and the roast is 'Suave'. A 'Comprar' button is present, along with the return policy and shipping information. The SKU is 'BRT12VTL', tags are 'Café, Artesanal, Gourmet', and the stock is '50 Itens em estoque'.

14.5 CHECKOUT

- **Confirmação da compra:** Revisão dos dados do pedido antes da finalização.
- **Informações de entrega:** Inserção de endereço, cálculo de frete e detalhes adicionais.
- **Pagamento:** Opções via PIX, Cartão de Crédito ou PayPal, com envio de comprovante.

The screenshot displays the checkout interface. On the left, there are input fields for 'Informações de Cobrança' (Billing Information) including Name, CEP, Address, City, State, ZIP, and Telephone. Below this is a 'Calcular Frete' (Calculate Shipping) section with fields for UF/País, Cidade, and CEP, and a 'Calcular' button. On the right, a 'Total' table shows the product 'CAFÉ Austral Gourmet 500g' with a price of R\$49,00. Below the table is a 'Cupom de Desconto' (Discount Coupon) field with an 'Aplicar' button. Further down, 'Método de Pagamento' (Payment Method) options are listed: PIX (selected), Cartão de Crédito, and PayPal, with a 'Finalizar Compra' button.

Produto	Total
CAFÉ Austral Gourmet 500g	R\$49,00
Subtotal	R\$29,00
Entrega	Entrega Grátis
Total	R\$29,00

14.6 PEDIDOS

- **Consultar detalhes:** Informações completas sobre status, valores e entrega.
- **Comprovante de compra:** Reemissão do comprovante, se necessário.

The screenshot shows the order tracking page. At the top, there is a search bar labeled 'Localizar Pedido' with the placeholder 'Digite o Número do Pedido'. Below this is a table listing orders:

Pedido	Data	Valor Total	Status	Previsão de Entrega	Rastrear Pedido
#1357	20/01/2025	R\$ 49,60	Em Preparação	27/01/2025	Rastrear

Below the table, the 'Dados do Pedido' (Order Details) are shown in a table:

Pedido	#1357
Itens	1x CAFÉ Austral Gourmet 500g
Valor Pedido	R\$ 49,60
Método de Pagamento	Paypal
Data Realizada	20/01/2025
Data Prevista de Entrega	27/01/2025
Envio	Cornelios
Status	Em Preparação
Peso Total Embalagem	1kg
Rastrear	Rastrear

14.7 RASTREAMENTO

- **Rastrear pedido:** Atualizações em tempo real sobre a localização do pedido.
- **Site do entregador:** Redirecionamento ao site da transportadora responsável.

Rastrear Pedido

Digite o Código de Rastreo

Detalhes do Rastreo

Código de Rastreo	Histórico	Última Atualização	Local Atual	Previsão de Entrega	Status
BR123456789XY	<ul style="list-style-type: none">16/01/2025 - Despachado de São Caetano do Sul, SP15/01/2025 - Pedido Recebido e Processado	16/01/2025 - 14:30	Centro de Distribuição - São Paulo, SP	20/01/2025	Em Trânsito

Cadastre-se para novidades ...e receba frete grátis no primeiro envio. Digite seu email **Inscriver**

14.8 FAQ E SUPORTE

- **Perguntas frequentes:** Respostas para as dúvidas mais comuns.
- **Envio de problemas:** Canal de suporte com resposta por e-mail.

Perguntas Frequentes

Como rastrear meu pedido?
Você pode rastrear seu pedido na página de rastreamento informando o código de rastreamento enviado para seu e-mail.

Qual é o prazo de entrega?
O prazo de entrega varia de acordo com sua localização e será exibido no momento da compra. Você também pode verificar isso no rastreamento do pedido.

Posso cancelar ou alterar meu pedido?
Sim, desde que você esteja em contato com nossa equipe de suporte através do formulário abaixo o mais rápido possível para alterações ou cancelamentos.

Como faço para devolver um produto?
Consulte nossa política de devolução na página de Termos e Condições e entre em contato com nosso suporte para orientações.

Preços de frete grátis?
Preencha o formulário abaixo e nossa equipe de suporte entrará em contato com você.

Dados:
Nome Email

Mensagem:

Enviar

Cadastre-se para novidades ...e receba frete grátis no primeiro envio. Digite seu email **Inscriver**

Contato:
Endereço: Rua Bel Alameda, 224 - Jardim São Caetano, São Caetano do Sul - SP, 09583-420
Telefone: +55 11 4250-2042
Horário de Atendimento: 08:00 - 18:00, Segunda - Sexta

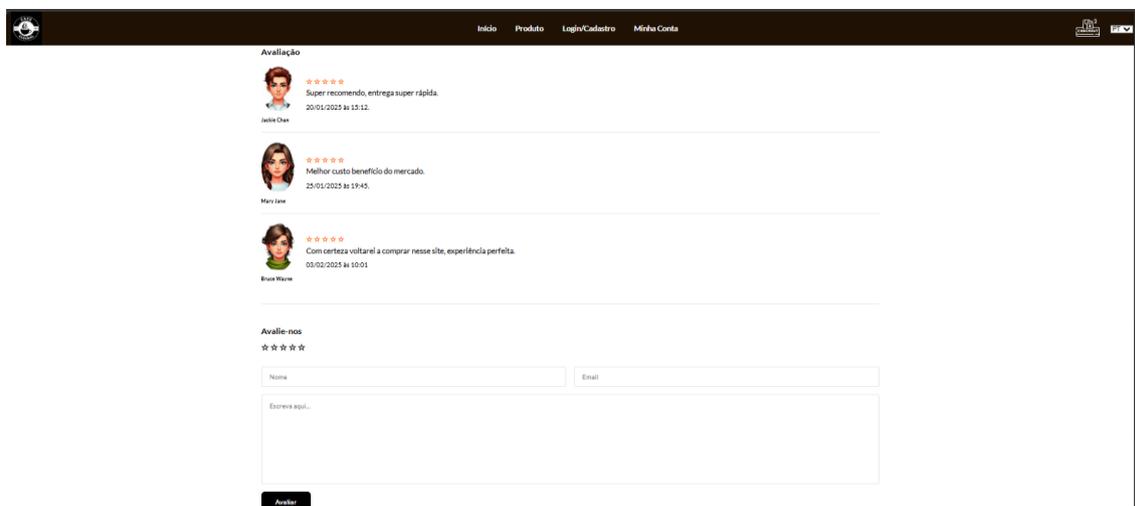
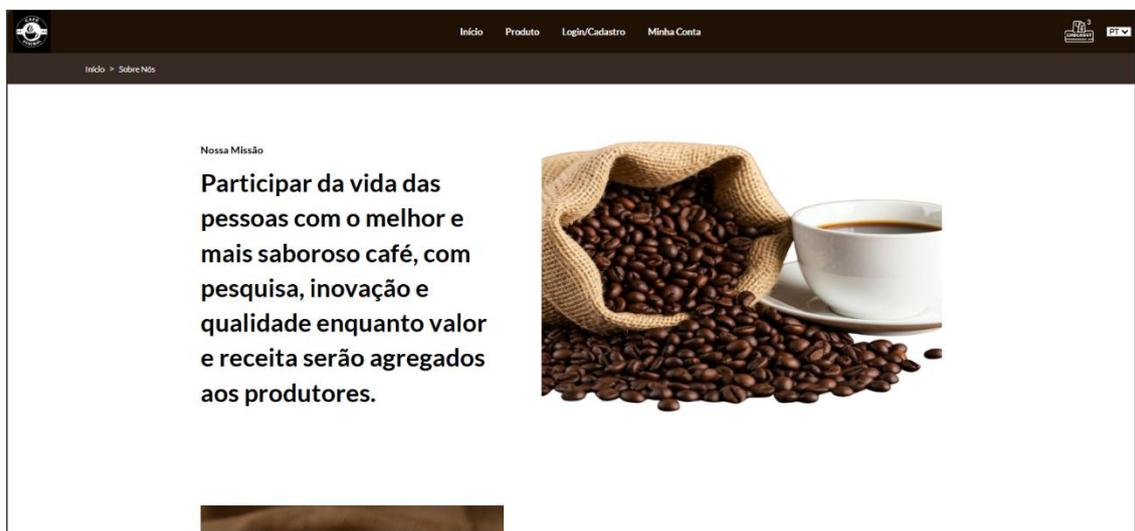
Informações:
Sobre nós
Informações sobre entregas
Política de Privacidade
Termos e Condições

Minha Conta:
Login
Cadastro
Perfil
Rastrear Pedido

Pagamento Seguro:
PayPal

14.9 SOBRE NÓS

- **Informações institucionais:** Apresentação da missão, visão e valores da empresa.
- **Avaliação do serviço:** Sistema de feedback para usuários.



Essa integração entre as áreas de Comércio Exterior (COMEX) e Análise e Desenvolvimento de Sistemas (ADS) proporcionou uma solução tecnológica eficaz, com aplicação real no contexto comercial. Além disso, reforçou a importância da interdisciplinaridade no desenvolvimento de projetos acadêmicos e empresariais. O website não apenas fortalece a imagem institucional da Café Austral, como também amplia sua presença no mercado global, viabilizando rastreabilidade, fidelização e crescimento sustentável.

15. ESTRUTURAÇÃO ORÇAMENTÁRIA

Atendendo as orientações apresentadas pelos orientadores, PROF^A. ME. SÔNIA CRISTINA MENOCE (MENOCE, 2024), titular das disciplinas de Contabilidade Gerencial e Gestão Financeira e do PROF. ME. RENATO RIBEIRO SOARES (SOARES, 2024), titular da disciplina de Gestão de Custos e Tributos, ambos desta egrégia instituição de ensino, foi iniciado o Plano Orçamentário, como uma estratégia mais ampla de negócios, que terá por objetivo comprovar que o preço de mercado, praticado nos Estados Unidos, dará viabilidade econômica e financeira para mantê-lo ou se há margem para flexibilizá-lo, como foi proposto no plano de marketing apresentado.

Foi notado que, sem que fosse estabelecido um modelo inicial a seguir, não seria possível executar um planejamento orçamentário tornando-se pouco compreensível ao grupo de trabalho, nem teria como implementar ações necessárias para obter os resultados pretendidos ou formatar um sistema de controladoria para atingir metas e monitorar as ações executadas, de acordo com a metodologia proposta pela orientadora PROF^A. ME. SÔNIA CRISTINA MENOCE (MENOCE, 2024) em classe durante o curso de Gestão Financeira, tendo por base o Processo Orçamentário Empresarial na Prática - Matsuya

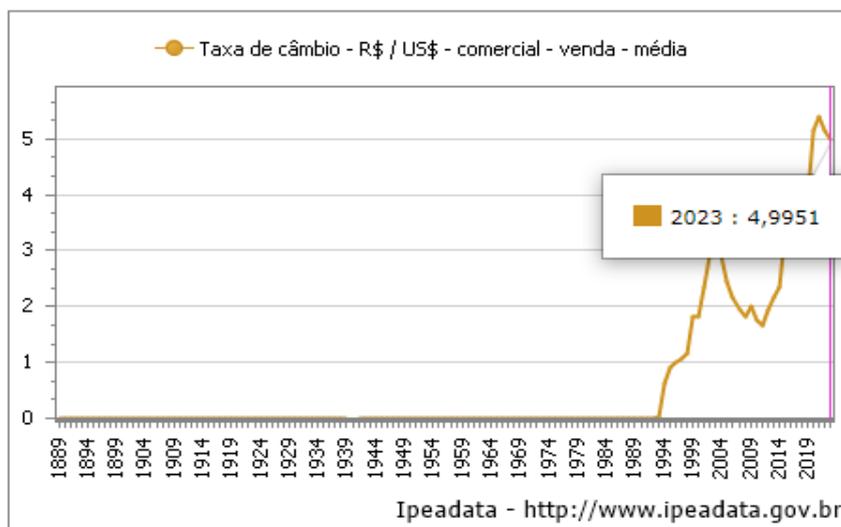
Ademais, segundo fundamentos apresentado pelo PROF. MASAKAZU HOJI, (HOJI, 2017) em seu livro Orçamento Empresarial Passo a Passo, literatura referência indicada pelo PROF. ME. RENATO RIBEIRO SOARES (SOARES, 2024)

Planejar é olhar para o futuro, e deve-se executar ações segundo o plano estabelecido para que o resultado desejado possa ser obtido. E a execução deve ser controlada para que ajustes necessários sejam implementados.

15.1 PREMISSAS

Com base em pesquisas de mercado, já fundamentadas nesse trabalho, foi levantado um valor de mercado de USD 25.00 (vinte e cinco dólares americanos) para cada embalagem de 500 g (quinhentas gramas) de café gourmet, ou R\$ 124,88 (cento e vinte e quatro reais e oitenta e oito centavos) se convertidos ao câmbio médio de R\$ 4,99/1 USD no ano de 2023, valor este que servirá como parâmetro comercial limitando ao máximo a possibilidade de receitas a serem auferidas.

Figura 36: Taxa de câmbio



Fonte: Ipeadata

Outro elemento base, que também foi levantado, foi uma projeção de vendas para o primeiro ano/exercício “X1” na casa de 25 mil quilogramas, ou 50 mil unidades de 500 gramas, anexo 1.

Tabela 1: Projeção de vendas

ANEXO 1 - PROJEÇÃO DE VENDAS					
Trimestres					
Descritivo	jan/X1 ~ mar/X1	abr/X1 ~ jun/X1	jul/XZ1 ~ set/X1	out/X1 ~ dez/X1	Total
Unidades vendidas	10.330	11.152	12.394	16.124	50.000
Receita	R\$ 1.290.010,40	R\$ 1.392.661,76	R\$ 1.547.762,72	R\$ 2.013.565,12	R\$ 6.244.000,00
Preço Unitário					
USD	Câmbio médio 2023	R\$			
\$ 25,00	R\$ 4,9951/USD 1	124,88			

Fonte: Elaborado pela equipe

Foi estabelecido ainda, uma curva ascendente de vendas a cada trimestre, como pode ser visto no anexo 2 do orçamento de vendas, além disso, foi apontado na projeção de estoque deste projeto, que a estimativa final do primeiro trimestre do ano seguinte repetisse o desempenho do 4º trimestre do ano anterior, como apresentado no anexo 3.

Tabela 2: Orçamento de vendas

ANEXO 2 - ORÇAMENTO DE VENDAS					
Trimestres					
Descritivo	jan/X1 ~ mar/X1	abr/X1 ~ jun/X1	jul/XZ1 ~ set/X1	out/X1 ~ dez/X1	Total
Unidades vendidas	10.330	11.152	12.394	16.124	50.000
Preço Unitário	R\$ 124,88				
Total	R\$ 1.290.010,40	R\$ 1.392.661,76	R\$ 1.547.762,72	R\$ 2.013.565,12	R\$ 6.244.000,00

Fonte: Elaborado pela equipe

Tabela 3: Projeção de Estoque de Produtos Acabados

ANEXO 3 - PROJEÇÃO DE ESTOQUE DE PRODUTOS ACABADOS					
Trimestres					
Descritivo	jan/X1 ~ mar/X1	abr/X1 ~ jun/X1	jul/XZ1 ~ set/X1	out/X1 ~ dez/X1	Total
Unidades vendidas	10.330	11.152	12.394	16.124	50.000

Fonte: Elaborado pela equipe

Seguindo o modelo proposto, foi apresentado no anexo 4, o balaço de produção necessária a cada trimestre do ano/exercício, tendo por base o estoque inicial, bem como o fluxo de vendas, e a manutenção de um estoque final de 5 mil unidades de 500g para o primeiro trimestre seguinte "X2".

Tabela 4: Orçamento de produção

ANEXO 4 - ORÇAMENTO DE PRODUÇÃO					
Trimestres					
Descritivo	jan/X1 ~ mar/X1	abr/X1 ~ jun/X1	jul/XZ1 ~ set/X1	out/X1 ~ dez/X1	Total
(un/500g)					
Estoque final	5.576	6.197	8.062	5.000	5.000
Vendas	10.330	11.152	12.394	16.124	50.000
Total	15.906	17.349	20.456	21.124	55.000
Estoque inicial	-5.000	-5.576	-6.197	-8.062	-5.000
Produção necessária	10.906	11.773	14.259	13.062	50.000

Fonte: Elaborado pela equipe

Em sequência, foi orçado o consumo de matéria prima no anexo 5, contendo o volume de café em grãos (kg), a quantia de embalagens primárias (envelopes retentores do produto acabado com apresentação de venda) e a embalagem secundária (caixas de papelão) com capacidade para armazenar 20 (vinte) unidades de produtos acabado por embalagem. Na projeção analisada, foi prevista, uma sobra de café em grãos, suficiente para produzir 10 mil unidades de produtos acabados, a fim deixar um estoque inicial para o primeiro trimestre no ano/exercício seguinte "X2", bem como cobrir eventuais perdas não previstas. É destacado que essa sobra faz

parte do planejamento de compras de matéria prima (cafés em grãos) que totalizarão 35 mil Kg ao longo ano/exercício “X1”.

Tabela 5: Orçamento de Consumo de Matéria Prima

ANEXO 5 - ORÇAMENTO DE CONSUMO DE MATÉRIA PRIMA					
Descritivo	Trimestres				Total
	jan/X1 ~ mar/X1	abr/X1 ~ jun/X1	jul/XZ1 ~ set/X1	out/X1 ~ dez/X1	
Café em grão (Kg)	5.165	5.576	6.197	8.062	25.000
Embalagem primária (un)	10.330	11.152	12.394	16.124	50.000
Embalagem secundária (un)	517	558	620	806	2.500

Fonte: elaborado pela equipe

No anexo 6, foi explorado o Orçamento de Compras, compilando os gastos que serão necessários no ano/exercício “X1” com matéria-prima (cafés em grãos), com as embalagens primárias (envelopes de 500g) – ANEXO 22, e com as embalagens secundárias (caixas de papelão para 20 unidades primárias) – ANEXO 23. NO ANEXO 21, há uma captura de tela com a tabela de preços da CEPEA/ESALQ (CEPEA, 2024) em 30/05/2024, que serviu como base para orçar o valor do café em grãos, posto em São Paulo, atendendo assim as duas variantes necessárias para cobrir os custos de matéria-prima, ou seja, o insumo em si e os custos de transporte até o armazém.

A CEPEA/ESALQ é uma instituição ligada à Universidade de São Paulo (USP), referência na formação de preços de mercado, atuando permanentemente com pesquisas junto aos “*stakeholders*” no agronegócio em todo o Brasil. Segundo o sítio da instituição, define-se como:

É formado por professores da Esalq/USP, pesquisadores (doutores e mestres) com conhecimentos sobre agronomia, economia, administração e contabilidade, profissionais de comunicação, de tecnologia da informação, administração e ainda estagiários de graduação da Esalq/USP e de outras universidades. Com frequência, recebe pesquisadores de universidades/instituições do exterior, com as quais mantém relacionamento frequente. Em média, a equipe Cepea reúne cerca de 150 pessoas...Para a efetivação de suas pesquisas, é determinante a contribuição dos “Colaboradores do Cepea”, cerca de 6 mil profissionais de diferentes elos do agronegócio, atuantes em todas as regiões do País. São agentes do segmento de insumos, produtores rurais, representantes de cooperativas, de agroindústrias, comerciantes/intermediários, traders e prestadores de serviços (técnicos e financeiros) que conversam periodicamente com a equipe Cepea, passando informações detalhadas de suas áreas de atuação e também recebendo de volta dados e análises do Cepea. Esse diálogo contínuo favorece a formação de uma “comunidade”, baseada na troca de informação consistente e apta para participar de sondagens sobre os mais variados temas do agronegócio...

Para fins de cálculo do valor por Kg dividiu-se o valor da saca por 60, uma vez que cada saca contém 60 Kg de café em grãos e posteriormente foi multiplicado por 35.000 para compor o valor do lote inicial (35 toneladas). Como estratégia comercial, foi decidido realizar uma compra única e armazenar o estoque de aproximadamente 585 sacas.

Foi considerado como estoque inicial de embalagens primárias (envelopes 500 3 mil (três mil unidades) bem como a mesma quantidade provisionada para o primeiro trimestre de “X2”. Da mesma forma para as embalagens secundárias (caixas de papelão 20 um), como 500 unidades de estoque inicial e 500 unidades de estoque final provisionado para o primeiro trimestre de “X2”.

Tabela 6: Orçamento de compras

ANEXO 6 - ORÇAMENTO DE COMPRAS					
Metéria-prima: Café em grãos com frete					
Descriutivo	Trimestres				Total
	jan/X1 ~ mar/X1	abr/X1 ~ jun/X1	jul/X1 ~ set/X1	out/X1 ~ dez/X1	
Estoque final	35.000	27.769	19.093	11.287	
Consumo	7.231	8.676	7.806	11.287	35.000
Total	27.769	19.093	11.287	0	0
Estoque inicial	0	0	0	0	0
Compras (Kg)	35.000	0	0	0	35.000
Preço/Kg	R\$ 21,86	-	-	-	R\$ 21,86
Total da compra	R\$ 765.100,00	0	0	0	R\$ 765.100,00
Embalagem primária: Envelopes de 500g (apresentação de vendas)					
Estoque final	5.576	6.197	8.062	3.000	3.000
Consumo	10.330	11.152	12.394	16.124	50.000
Total	15.906	17.349	20.456	19.124	53.000
Estoque inicial	3.000	5.576	6.197	8.062	3.000
Compras (un)	12.906	11.773	14.259	11.062	50.000
Valor/un (R\$)	R\$ 1,90	R\$ 1,90	R\$ 1,90	R\$ 1,90	-
Total da compra	R\$ 24.521,40	R\$ 22.368,70	R\$ 27.092,10	R\$ 21.017,80	R\$ 95.000,00
Embalagem secundária: Caixas de papelão (20 x 500g)					
Estoque final	278,80	309,85	403,10	500,00	500
Consumo	516,50	557,60	619,70	806,20	2.500
Total	795,30	867,45	1.022,80	1.306,20	3.000
Estoque inicial	500,00	278,80	309,85	403,10	500
Compras (un)	295,30	588,65	712,95	903,10	2.500
Valor/un (R\$)	R\$ 3,00	R\$ 3,00	R\$ 3,00	R\$ 3,00	-
Total da compra	R\$ 885,90	R\$ 1.765,95	R\$ 2.138,85	R\$ 2.709,30	R\$ 7.500,00
				Total	R\$ 867.600,00

Fonte: Elaborado pela equipe

No anexo 7, foi formada uma planilha com o Custo Fixo Indireto. Como no ano “X1” optou-se por terceirizar as ações fabris (ANEXO 24), devido ao elevado custo de aquisição do maquinário de torra, moagem e embalagem disponíveis no mercado nacional, orçados em aproximadamente R\$ 920.000 (novecentos e vinte mil reais)

(ANEXO 25), pode ser visto no orçamento abaixo, que além de ser extremamente oneroso, seria superdimensionado para as necessidades de processamento, permanecendo na maior parte das horas em estado de ociosidade.

Em planejamento para o ano “X2”, está a aquisição de maquinário proveniente de fabricante chinês, que segundo pesquisas preliminares, atenderia às necessidades fabris com investimento total na casa de R\$ 200.000,00 (duzentos mil reais), ou seja, reduzindo em 80% (oitenta por cento) a mobilização de capital na aquisição de maquinário. Desta forma, no ano “X1”, será necessário mobilizar um supervisor fabril, que cuidará diretamente do controle dos processos “in loco”, fiscalizando diariamente o controle de qualidade apresentado pela terceirizada, bem como será responsável pelo estoque de produtos acabados.

Tabela 7: Custo Fixo Indireto

ANEXO 7 - CUSTO FIXO INDIRETO						
Item	Descritivo	Trimestres				Total
		jan/X1 ~ mar/X1	abr/X1 ~ jun/X1	jul/X1 ~ set/X1	out/X1 ~ dez/X1	
6	Salário supervisor faril					
6.1	salário bruto	R\$ 9.000,00	R\$ 9.000,00	R\$ 9.000,00	R\$ 9.000,00	R\$ 36.000,00
6.2	vale transporte	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 1.440,00
6.3	desconto de vale transporte (6%)	-R\$ 360,00	-R\$ 360,00	-R\$ 360,00	-R\$ 360,00	-R\$ 1.440,00
6.4	vale refeição	R\$ 2.160,00	R\$ 2.160,00	R\$ 2.160,00	R\$ 2.160,00	R\$ 8.640,00
6.5	plano de saúde	R\$ 900,00	R\$ 900,00	R\$ 900,00	R\$ 900,00	R\$ 3.600,00
6.6	provisão 13 salário	R\$ 750,00	R\$ 750,00	R\$ 750,00	R\$ 750,00	R\$ 3.000,00
6.7	provisão 1/3 férias	R\$ 249,99	R\$ 249,99	R\$ 249,99	R\$ 249,99	R\$ 999,96
6.8	FGTS	R\$ 720,00	R\$ 720,00	R\$ 720,00	R\$ 720,00	R\$ 2.880,00
6.9	Provisão FGTS férias+13 salário	R\$ 80,01	R\$ 80,01	R\$ 80,01	R\$ 80,01	R\$ 320,04
6.10	INSS	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 7.200,00
6.11	Provisão INSS férias +13 salário	R\$ 200,01	R\$ 200,01	R\$ 200,01	R\$ 200,01	R\$ 800,04
					Total	R\$ 63.440,04

Fonte: Elaborado pela equipe

Na sequência, está o anexo 8, com os Custos Fixo Direto que engloba a cadeia de produção. Como no ano “X1” optou-se por terceirizar o processo fabril (ANEXO 25), além da matéria prima e embalagens primária e secundária, foram incluídos os custos com a mesma, finalizando assim essa rubrica orçamentária. Orçamento do processo fabril, que engloba a torra em temperatura controlada, moagem e embalagem na Figura 1 abaixo com a identificação/código TE500.

Tabela 8: Custo fixo direto

ANEXO 8 - CUSTO FIXO DIRETO						
Item	Descritivo	Trimestres				Total
		jan/X1 ~ mar/X1	abr/X1 ~ jun/X1	jul/X1 ~ set/X1	out/X1 ~ dez/X1	
1	Matéria-Prima					
1.1	Café em grãos	R\$ 765.100,00				R\$ 765.100,00
2	Embalagens					-
2.1	Embalagem primária	R\$ 24.521,40	R\$ 22.368,70	R\$ 27.092,10	R\$ 21.017,80	R\$ 95.000,00
2.2	Embalagem secundária	R\$ 885,90	R\$ 1.765,95	R\$ 2.138,85	R\$ 2.709,30	R\$ 7.500,00
					sub total	R\$ 867.600,00
3	Custo fabril - terceirizado	R\$ 43.386,00	R\$ 52.054,80	R\$ 46.838,40	R\$ 67.720,80	R\$ 210.000,00
					sub total	R\$ 210.000,00
	Total	R\$ 833.893,30	R\$ 76.189,45	R\$ 76.069,35	R\$ 91.447,90	R\$ 1.077.600,00

Fonte: Elaborado pela equipe

O Anexo 9 contempla a Despesa Fixa Direta. Nesta rubrica, foi levado em conta os itens Energia Elétrica e Água com uma estimativa de valores inicial, uma vez que na primeira fase “X1”, os custos fabris serão terceirizados, desta forma o consumo de eletricidade e água será o necessário para manter apenas as atividades de administração e estoque. Os orçamentos dos elementos aluguel, IPTU e telefone/internet estão disponíveis nos anexos (ANEXO 26 e 27).

Nos itens 6 e 7 do referido anexo 9, foram incluídas as despesas com pessoal, sendo os seis (6) sócios com seus respectivos pró-labores, detalhados com os custos trabalhistas totais, tendo por base uma remuneração básica de R\$ 5.000,00 (cinco mil reais) mensais, e mais três (3) auxiliares de serviços gerais que cuidarão das atividades de manutenção de estoque, limpezas, suporte nas atividades administrativas, etc., com remuneração de R\$ 2.000,00 (dois mil reais), toda detalhada com os respectivos custos trabalhistas. Como prestadores de serviços fixos, também foi computado o valor para remunerar o serviço de contabilidade, cuja pesquisa de preços está no ANEXO 28 e jurídico como base na tabela de honorários da OAB/Brasil no ANEXO 29.

Os custos com serviços bancários também foram provisionados no orçamento. A princípio não foi considerada a incorrência de juros, desta forma, apontou-se um valor mensal para o pacote de serviços (ANEXO 30), bem como um valor para o *spread* bancário com o fechamento do contrato cambial, que segundo pesquisa

realizada junto ao Banco Central do Brasil, representada pela curva média (ANEXO 30), por volta de 0,45%.

Tabela 9: Despesa Fixa Direta

ANEXO 9 - DESPESA FIXA DIRETA (ADMINISTRATIVO)						
Item	Descritivo	Trimestres				Total
		jan/X1 ~ mar/X1	abr/X1 ~ jun/X1	jul/X1 ~ set/X1	out/X1 ~ dez/X1	
1	Energia elétrica	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 12.000,00
2	Água	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 4.000,00
3	Internet/telefone	R\$ 330,00	R\$ 330,00	R\$ 330,00	R\$ 330,00	R\$ 1.320,00
4	Aluguel estoque/administração	R\$ 22.500,00	R\$ 22.500,00	R\$ 22.500,00	R\$ 22.500,00	R\$ 90.000,00
5	IPTU aluguel	R\$ 1.713,00	R\$ 1.713,00	R\$ 1.713,00	R\$ 1.713,00	R\$ 6.852,00
6	Pró-labores					
6.1	Pró-labore sócio Guilherme Silva					
6.1.2	Líquido	R\$ 12.334,56	R\$ 12.334,56	R\$ 12.334,56	R\$ 12.334,56	R\$ 49.338,24
6.1.3	INSS (11%)	R\$ 1.650,00	R\$ 1.650,00	R\$ 1.650,00	R\$ 1.650,00	R\$ 6.600,00
6.1.4	INSS (patronal - 20%)	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 12.000,00
6.1.5	IRPJ (22,5%)	R\$ 1.015,44	R\$ 1.015,44	R\$ 1.015,44	R\$ 1.015,44	R\$ 4.061,76
6.2	Pró-labore sócio André Silvério					
6.2.1	Líquido	R\$ 12.334,56	R\$ 12.334,56	R\$ 12.334,56	R\$ 12.334,56	R\$ 49.338,24
6.2.2	INSS (11%)	R\$ 1.650,00	R\$ 1.650,00	R\$ 1.650,00	R\$ 1.650,00	R\$ 6.600,00
6.2.3	INSS (patronal - 20%)	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 12.000,00
6.2.4	IRPJ (22,5%)	R\$ 1.015,44	R\$ 1.015,44	R\$ 1.015,44	R\$ 1.015,44	R\$ 4.061,76
6.3	Pró-labore sócio Daniela Alencar					
6.3.1	Líquido	R\$ 12.334,56	R\$ 12.334,56	R\$ 12.334,56	R\$ 12.334,56	R\$ 49.338,24
6.3.2	INSS (11%)	R\$ 1.650,00	R\$ 1.650,00	R\$ 1.650,00	R\$ 1.650,00	R\$ 6.600,00
6.3.3	INSS (patronal - 20%)	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 12.000,00
6.3.4	IRPJ (22,5%)	R\$ 1.015,44	R\$ 1.015,44	R\$ 1.015,44	R\$ 1.015,44	R\$ 4.061,76

6.4	Pró-labore sócio Brenda Abe					
6.4.1	Liquido	R\$ 12.334,56	R\$ 12.334,56	R\$ 12.334,56	R\$ 12.334,56	R\$ 49.338,24
6.4.2	INSS (11%)	R\$ 1.650,00	R\$ 1.650,00	R\$ 1.650,00	R\$ 1.650,00	R\$ 6.600,00
6.4.3	INSS (patronal - 20%)	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 12.000,00
6.4.4	IRPJ (22,5%)	R\$ 1.015,44	R\$ 1.015,44	R\$ 1.015,44	R\$ 1.015,44	R\$ 4.061,76
6.5	Pró-labore sócio Vinicius Melo					
6.5.1	Liquido	R\$ 12.334,56	R\$ 12.334,56	R\$ 12.334,56	R\$ 12.334,56	R\$ 49.338,24
6.5.2	INSS (11%)	R\$ 1.650,00	R\$ 1.650,00	R\$ 1.650,00	R\$ 1.650,00	R\$ 6.600,00
6.5.3	INSS (patronal - 20%)	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 12.000,00
6.5.4	IRPJ (22,5%)	R\$ 1.015,44	R\$ 1.015,44	R\$ 1.015,44	R\$ 1.015,44	R\$ 4.061,76
6.6	Pró-labore sócio Wesley Silva					
6.6.1	Liquido	R\$ 12.334,56	R\$ 12.334,56	R\$ 12.334,56	R\$ 12.334,56	R\$ 49.338,24
6.6.2	INSS (11%)	R\$ 1.650,00	R\$ 1.650,00	R\$ 1.650,00	R\$ 1.650,00	R\$ 6.600,00
6.6.3	INSS (patronal - 20%)	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 12.000,00
6.6.4	IRPJ (22,5%)	R\$ 1.015,44	R\$ 1.015,44	R\$ 1.015,44	R\$ 1.015,44	R\$ 4.061,76
7	Funcionários (3 pessoas)					
7.1	salário bruto	R\$ 18.000,00	R\$ 18.000,00	R\$ 18.000,00	R\$ 18.000,00	R\$ 72.000,00
7.2	vale transporte	R\$ 1.440,00	R\$ 1.440,00	R\$ 1.440,00	R\$ 1.440,00	R\$ 5.760,00
7.3	desconto de vale transporte (6%)	-R\$ 720,00	-R\$ 720,00	-R\$ 720,00	-R\$ 720,00	-R\$ 2.880,00
7.4	vale refeição	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 12.000,00
7.5	plano de saúde	R\$ 900,00	R\$ 900,00	R\$ 900,00	R\$ 900,00	R\$ 3.600,00
7.6	provisão 13 salário	R\$ 1.000,02	R\$ 1.000,02	R\$ 1.000,02	R\$ 1.000,02	R\$ 4.000,08
7.7	provisão 1/3 férias	R\$ 333,36	R\$ 333,36	R\$ 333,36	R\$ 333,36	R\$ 1.333,44
7.8	FGTS	R\$ 960,00	R\$ 960,00	R\$ 960,00	R\$ 960,00	R\$ 3.840,00
7.9	Provisão FGTS férias+13 salário	R\$ 106,68	R\$ 106,68	R\$ 106,68	R\$ 106,68	R\$ 426,72
7.10	INSS	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 9.600,00
7.11	Provisão INSS férias +13 salário	R\$ 266,64	R\$ 266,64	R\$ 266,64	R\$ 266,64	R\$ 1.066,56
8	Contabilidade	R\$ 1.950,00	R\$ 1.950,00	R\$ 1.950,00	R\$ 1.950,00	R\$ 7.800,00
9	Serviços bancários					
9.1	Pacote de serviços	R\$ 840,00	R\$ 840,00	R\$ 840,00	R\$ 840,00	R\$ 3.360,00
9.2	Taxas cambiais	R\$ 5.805,05	R\$ 6.266,98	R\$ 6.964,93	R\$ 9.061,04	R\$ 28.098,00
10	Jurídico	R\$ 8.445,72	R\$ 8.445,72	R\$ 8.445,72	R\$ 8.445,72	R\$ 33.782,88
		R\$ 181.270,47	R\$ 181.732,40	R\$ 182.430,35	R\$ 184.526,46	R\$ 729.959,68

Fonte: Elaborado pela equipe

Anexo 10 refere-se a Despesa Variável e nesse item, foi computada a aquisição do imobilizado para atender as atividades internas da empresa, sejam elas relacionadas a parte administrativa, comercial e operacional com os serviços logísticos e de estoque. Considerou-se neste anexo, a distribuição de pagamento de valores necessários à compra do imobilizado durante os meses do ano/exercício "X1, dentro de um cenário realístico de mercado que possibilitaria parcelar no período. Todos os levantamentos dos valores seguem em imagens abaixo. O item Diversos (10), refere-se as despesas de consumo do mês, como material de higiene e limpeza e consumo, material de escritório, pequenas manutenções entre outros. Os itens 2 e 3 desse anexo contemplam os serviços logísticos (*Inbound*) e (*Outbound*), com os orçamentos a seguir, além de sobra orçamentária para cobrir custos com trabalhadores diaristas para estufagem do container.

O serviço de desembaraço aduaneiro também foi objeto de pesquisa junto a empresa TAWC LOGISTICS (TAWC, 2024), especializada na prestação desses serviços.

A necessidade também de emitir certificados de sanidade fitossanitária do produto como parte dos documentos de certificado de origem. Desta forma, para validar o produto junto a autoridade sanitária norte-americana, o FDA (*US Food & Drug*), que apresenta os valores a serem recolhidos sobre cada processo de exportação. Os custos com as análises a serem realizadas no Brasil por uma das empresas homologadas pela FDA ainda são objeto de análise, portanto é estimado um valor nesse momento, com apenas uma cotação realizada e ainda sem confirmação de validação junto ao órgão norte-americano.

Para o Item 6, Marketing, segundo pesquisa livre, foi atribuído um valor de 5% do faturamento, seguindo critério abordado em matéria da Revista Exame. Todos os orçamentos podem ser consultados nos ANEXOS 32 ao 45.

Tabela 10: Despesa Variável

ANEXO 10 - DESPESA VARIÁVEL							
Item	Descritivo	un	Trimestres				R\$/USD =5,07
			jan/X1 ~ mar/X1	abr/X1 ~ jun/X1	jul/X1 ~ set/X1	out/X1 ~ dez/X1	Total
1	Imobilizado						
1.1	Estação de trabalho 6 lugares	1	R\$ 1.169,58	R\$ 1.169,58	R\$ 1.169,58	R\$ 389,86	R\$ 3.898,60
1.2	Cadeiras giratórias	10	R\$ 386,70	R\$ 386,70	R\$ 386,70	R\$ 128,90	R\$ 1.289,00
1.3	Mesa de reuniões	1	R\$ 222,00	R\$ 222,00	R\$ 222,00	R\$ 74,00	R\$ 740,00
1.4	Notebooks	6	R\$ 4.049,82	R\$ 4.049,82	R\$ 2.699,88		R\$ 10.799,52
1.5	Frigobar	1	R\$ 374,61	R\$ 374,61	R\$ 249,74		R\$ 998,96
1.6	Bancada recepção	1	R\$ 113,01	R\$ 113,01	R\$ 113,01	R\$ 113,01	R\$ 452,04
1.7	Poltronas recepção	2	R\$ 327,24	R\$ 327,24	R\$ 327,24	R\$ 218,16	R\$ 1.199,88
1.8	Cafeteira Espresso	1	R\$ 319,65	R\$ 319,65	R\$ 319,65	R\$ 319,65	R\$ 1.278,60
1.9	Filtro de água	1	R\$ 319,65	R\$ 319,65	R\$ 319,65	R\$ 319,65	R\$ 1.278,60
1.10	Diversos	gl	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 12.000,00
2	Jurídico						
2.1	Assessoria	gl	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 10.000,00
3	Logística (outbound)						
3.1	Frete rodoviário (porto - industria) container vazio	gl	R\$ 1.120,00	R\$ 1.120,00	R\$ 1.120,00	R\$ 1.120,00	R\$ 4.480,00
3.2	Frete rodoviário (indústria - porto) container estufado	gl	R\$ 7.154,00	R\$ 7.154,00	R\$ 7.154,00	R\$ 7.154,00	R\$ 28.616,00
3.3	Staff temporário para estufamento (freelancer)	gl	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 4.000,00
3.4	Container 20' (frete/locação)	gl	R\$ 7.300,80	R\$ 7.300,80	R\$ 7.300,80	R\$ 7.300,80	R\$ 29.203,20
3.5	Capatazia portuária	gl	R\$ 1.697,00	R\$ 1.697,00	R\$ 1.697,00	R\$ 1.697,00	R\$ 6.788,00
3.6	Sobretaxas frete	gl	R\$ 1.678,17	R\$ 1.678,17	R\$ 1.678,17	R\$ 1.678,17	R\$ 6.712,68
3.7	Sobretaxa equipamentos	gl	R\$ 101,40	R\$ 101,40	R\$ 101,40	R\$ 101,40	R\$ 405,60
3.8	Taxa emissão B/L	gl	R\$ 590,00	R\$ 590,00	R\$ 590,00	R\$ 590,00	R\$ 2.360,00
3.9	Taxa manifesto segurança	gl	R\$ 177,45	R\$ 177,45	R\$ 177,45	R\$ 177,45	R\$ 709,80
3.10	Despachante aduaneiro	gl	R\$ 850,00	R\$ 850,00	R\$ 850,00	R\$ 850,00	R\$ 3.400,00
4	Logística (inbound)						
4.1	Frete rodoviário (fazenda - indústria)	gl	R\$ 1.120,00	R\$ 1.120,00	R\$ 1.120,00	R\$ 1.120,00	R\$ 4.480,00
5	Certificações						
5.1	FDA	gl	R\$ 887,25	R\$ 785,85	R\$ 507,00	R\$ 507,00	R\$ 2.687,10
5.2	Análise laboratorial no Brasil		R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 4.000,00
6	Marketing	gl	R\$ 300.000,00			R\$ 300.000,00	R\$ 600.000,00
	Total		R\$ 337.458,33	R\$ 37.356,93	R\$ 35.603,27	R\$ 331.359,05	R\$ 741.777,58

Fonte: Elaborado pela equipe

Após findar os trabalhos de pesquisa orçamentária com a coleta dos elementos que deram sustentação documental, foi feita a transição para a fase de fechamento contábil, assim no Anexo 11, há o Orçamento Final de Matéria-Prima e no Anexo 12 o Orçamento Final do Produto Acabado, bem como no Anexo 13 o Somatório, como é apresentado a seguir:

Tabela 11: Orçamento final de matéria-prima

ANEXO 11 - ORÇAMENTO FINAL DE MATÉRIA-PRIMA			
	Descritivo		
	Café em grãos (Kg)	Embalagem Primária Envelopes 500g (Un)	Embalagem Secundária Caixas papelão 20 un (Un)
Quantidade	0	3.000	500
Preço unitário	R\$ 21,86	R\$ 1,99	R\$ 3,00
Sub-total	R\$ -	R\$ 5.970,00	R\$ 1.500,00
Total			R\$ 7.470,00

Fonte: Elaborado pela equipe

Tabela 12: Orçamento final do produto acabado

ANEXO 12 - ORÇAMENTO FINAL DO PRODUTO ACABADO	
	(Envelopes 500g) (Un)
Quantidade	5.000
Preço unitário	R\$ 22,82
Total	R\$ 114.100,00

Fonte: Elaborado pela equipe

Tabela 13: Orçamentos (Somatória)

ANEXO 13 - ORÇAMENTOS (SOMATÓRIA)		
Item	Descritivo	Valor (R\$)
1	Anexo 6 - Orçamento de compras	R\$ 867.600,00
2	Anexo 8 - Custo fabril terceirizado	R\$ 210.000,00
3	Anexo 7 - Custo fixo indireto	R\$ 63.440,04
4	Anexo 11 - Estoque final de matéria-prima	R\$ 7.470,00
5	Anexo 12 - Estoque final de produto acabado	R\$ 114.100,00
	Total	R\$ 1.262.610,04

Fonte: Elaborado pela equipe

No Anexo 14, será apresentado o Balanço Patrimonial e no Anexo 15 o Orçamento de Custos dos produtos Vendidos.

Tabela 14: Balanço Patrimonial

ANEXO 14 - BALANÇO PATRIMONIAL		
Item	Descritivo	Valor (R\$)
1	Estoque inicial de matéria-prima	R\$ 7.470,00
2	Estoque inicial de produto acabado	R\$ 114.100,00
	Total	R\$ 121.570,00

Fonte: Elaborado pela equipe

Tabela 15: Orçamento de Custo dos Produtos Vendidos

ANEXO 15 - ORÇAMENTO DE CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS		
Item	Descritivo	Valor (R\$)
1	Estoque inicial de matéria-prima (BP)	R\$ 7.470,00
2	(+) Compras	R\$ 867.600,00
3	(-) Matéria-prima disponível	R\$ 875.070,00
4	(-) Estoque final de matéria-prima	-R\$ 7.470,00
5	(-) Matéria-prima consumida na produção	R\$ 867.600,00
6	(+) Custo de produção terceirizada	R\$ 210.000,00
7	(+) Custo indireto de produção	R\$ 63.440,04
8	(-) Custo orçado de produção	R\$ 1.141.040,04
9	(+) Estoque inicial de produtos acabados	R\$ 114.100,00
10	(-) Estoque final de produtos acabados	-R\$ 114.100,00
11	(-) Custo orçado dos produtos vendidos	R\$ 1.141.040,04

Fonte: Elaborado pela equipe

No Anexo 16, foi realizada a Projeção dos Impostos a Recolher. Refere-se aqui, aos impostos incidentes sobre o lucro da empresa, uma vez que os impostos incidentes sobre as exportações em si, mais especificamente sobre o café, são isentos de tributação, conforme reza o Decreto nº 6.759 de 5 de fevereiro de 2009 que regulamenta a administração das atividades aduaneiras, e a fiscalização, o controle e a tributação das operações de comércio exterior, em seu artigo 218 (DECRETO 6.759, 2009).

Quanto aos tributos incidentes sobre o faturamento e o lucro da empresa, foi escolhido pelo regime de Lucro Presumido, uma vez que, como pode ser analisado no Anexo 17, o lucro nominal projetado é de 51,81% (cinquenta e um e oitenta e um por cento) e como optantes pelo Regime de Lucro Presumido, as empresas que atuam no ramo comercial trabalham com base na alíquota de presunção de 8% (oito por cento) sobre o faturamento. Optar pelo regime de tributação de Lucro Presumido é uma prerrogativa dos empresários, desde que manifesta à Receita Federal, conforme estabelecido pela Lei nº 9.430 de 27 (LEI 9.430) de dezembro de 1996 que dispõe sobre a legislação tributária federal, as contribuições para a seguridade social, o processo administrativo de consulta e outras providências, já em seu artigo 1º, bem como nos demais artigos da referida lei, para apuração dos seguintes impostos: Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ), Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), Programa de Integração Social (PIS) e a Contribuição para o Financiamento Social (COFINS).

Tabela 16: Projeção de Impostos a Recolher

ANEXO 16 - PROJEÇÃO DE IMPOSTOS A RECOLHER						
Item	Descritivo	%	Trimestres			
			jan/X1 ~ mar/X1	abr/X1 ~ jun/X1	jul/X1 ~ set/X1	out/X1 ~ dez/X1
	Receitas		R\$ 1.290.010,40	R\$ 1.392.661,76	R\$ 1.547.762,72	R\$ 2.013.565,12
1	IRPJ					
	Lucro presumido	8,00%	R\$ 103.200,83	R\$ 111.412,94	R\$ 123.821,02	R\$ 161.085,21
	Alíquota IRPJ	15,00%	R\$ 15.480,12	R\$ 16.711,94	R\$ 18.573,15	R\$ 24.162,78
	IRPJ fiscal		R\$ 60.000,00	R\$ 60.000,00	R\$ 60.000,00	R\$ 60.000,00
	Excesso de lucro		R\$ 43.200,83	R\$ 51.412,94	R\$ 63.821,02	R\$ 101.085,21
	Alíquota lucro excedente	10,00%	R\$ 4.320,08	R\$ 5.141,29	R\$ 6.382,10	R\$ 10.108,52
	Total IRPJ		R\$ 19.800,21	R\$ 21.853,24	R\$ 24.955,25	R\$ 34.271,30
2	CSLL					
	Lucro presumido	12,00%	R\$ 154.801,25	R\$ 167.119,41	R\$ 185.731,53	R\$ 241.627,81
	Alíquota CSLL	9,00%	R\$ 13.932,11	R\$ 15.040,75	R\$ 16.715,84	R\$ 21.746,50
3	PIS					
	Alíquota PIS	0,65%	R\$ 8.385,07	R\$ 9.052,30	R\$ 10.060,46	R\$ 13.088,17
4	COFINS					
	Alíquota COFINS	3,00%	R\$ 38.700,31	R\$ 41.779,85	R\$ 46.432,88	R\$ 60.406,95
	Total trimestral		R\$ 80.817,70	R\$ 87.726,14	R\$ 98.164,43	R\$ 129.512,93
	Total Geral					R\$ 396.221,20

Fonte: Elaborado pela equipe

No Anexo 17, *Markup*, foi utilizada a estratégia de mesmo nome para detalhar os percentuais que compõe os custos/despesas, bem como a margem de lucro nominal que houve êxito em auferir, tendo por base o valor de mercado que foi estipulado no início do trabalho de composição orçamentária. Essa estratégia, segundo MONTEIRO (MONTEIRO; SILVA; SILVA, 2015), preconiza que:

O Markup é uma ferramenta utilizada para a formação do preço, através dele é permitido decompor o preço de venda até chegar no custo do produto, deixando transparente o que compõe esse preço, facilitando o gerenciamento do mesmo, possibilitando ao empresário informações tais como até que ponto pode conceder descontos, alterar o preço, quanto está lucrando deixando ciente de tudo.

Desta forma, foi apurado que a margem de lucro nominal auferida foi de 51,81%.

Tabela 17: Markup

ANEXO 16 - MARKUP			
Item	Descritivo	Valor	%
1	Custo do produtos vendidos	R\$ 1.141.040,04	
2	Despesas totais	R\$ 1.471.737,26	
3	Impostos a recolher	R\$ 396.221,20	
	Total	R\$ 3.008.998,50	
4	Quantidade produzida	50.000	
5	Valor unitário	R\$ 60,18	48,19%
6	Valor de venda (target)	R\$ 124,88	100%
7	Lucro nominal	R\$ 64,70	51,81%

Fonte: Elaborado pela equipe

Em seguida, no Anexo 18, foi apurado o Orçamento de Caixa, com as entradas e saídas em cada trimestre e seus respectivos saldos.

Tabela 18: Orçamento de Caixa

ANEXO 18 - ORÇAMENTO DE CAIXA						
Item	Descriativo	Trimestres				Anual
		jan/X1 ~ mar/X1	abr/X1 ~ jun/X1	jul/X1 ~ set/X1	out/X1 ~ dez/X1	
1	Saldo inicial	R\$ 2.000.000,00	R\$ 1.843.210,59	R\$ 2.839.507,43	R\$ 3.981.642,74	R\$ 2.000.000,00
2	Entrada de clientes (saldo de balanço)	R\$ -				
3	Vendas	R\$ 1.290.010,40	R\$ 1.392.661,76	R\$ 1.547.762,72	R\$ 2.013.565,12	R\$ 6.244.000,00
4	Total de entradas	R\$ 1.290.010,40	R\$ 1.392.661,76	R\$ 1.547.762,72	R\$ 2.013.565,12	R\$ 6.244.000,00
5	Caixa disponível	R\$ 3.290.010,40	R\$ 3.235.872,35	R\$ 4.387.270,15	R\$ 5.995.207,86	
6	Saídas - compras	R\$ 790.507,30	R\$ 24.134,65	R\$ 29.230,95	R\$ 23.727,10	R\$ 867.600,00
7	Mão-de-obras terceirizada	R\$ 43.386,00	R\$ 52.054,80	R\$ 46.838,40	R\$ 67.720,80	R\$ 210.000,00
8	Custos indiretos	R\$ 15.860,01	R\$ 15.860,01	R\$ 15.860,01	R\$ 15.860,01	R\$ 63.440,04
9	Despesas totais	R\$ 181.270,47	R\$ 181.732,40	R\$ 182.430,35	R\$ 184.526,46	R\$ 729.959,68
10	Despesas variáveis	R\$ 334.958,33	R\$ 34.856,93	R\$ 33.103,27	R\$ 328.859,05	R\$ 731.777,58
11	Impostos e taxas	R\$ 80.817,70	R\$ 87.726,14	R\$ 98.164,43	R\$ 129.512,93	R\$ 396.221,20
12	Total das saídas	R\$ 1.446.799,81	R\$ 396.364,92	R\$ 405.627,41	R\$ 750.206,36	R\$ 2.998.998,50
13	Saldo final	R\$ 1.843.210,59	R\$ 2.839.507,43	R\$ 3.981.642,74	R\$ 5.245.001,50	R\$ 5.245.001,50

Fonte: Elaborado pela equipe

Como fechamento contábil, no Anexo 19 foi feito o DRE com a Apuração do Resultado do Exercício e no Anexo 20 o Balanço Patrimonial, concluindo o planilhamento orçamentário.

Tabela 19: DRE (Demonstrativo de Resultado do Exercício)

ANEXO 19 - DRE (DEMONSTRATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO)		
Item	Descriativo	Valor
1	(=) Receita de vendas	R\$ 6.244.000,00
2	(-) Custo dos produtos vendidos	R\$ 1.141.040,04
3	(=) Margem bruta	R\$ 5.102.959,96
4	(-) Despesas totais (fixas e variáveis)	R\$ 1.471.737,26
5	(=) LAIR	R\$ 3.631.222,70
6	(-) Impostos	R\$ 396.221,20
7	(=) Lucro líquido	R\$ 3.235.001,50

Fonte: Elaborado pela equipe

15.2 ANO EXERCÍCIO 2, "X2"

Seguindo o planejamento financeiro, elaborado no orçamento contábil acima elaborado para o ano/exercício "X1", que pode ser analisado nos Anexos 1 a 19 do item 21.1 Premissas, será elaborado o orçamento para o ano/exercício "X2" que tem por característica a importação de equipamentos para estabelecimento do parque fabril independente e por consequência a suspensão dos trabalhos terceirizados de

terra, moagem e empacotamento. É possível ressaltar ainda, que a partir desse ano/exercício haverá a necessidade de contratação de mão de obra direta, especializada na produção fabril, portanto com apropriação de horas trabalhadas e distribuídas nos custos de produção. Para fins de conversão de moedas, será utilizado como padrão de câmbio, o mesmo valor estabelecido em “X1”, ou seja R\$ 4,9951/USD 1. Isto faz-se necessário para padronizar a proporcionalidade entre os anos “X1” e “X2” e assim, ao final concluir a viabilidade do projeto ao final do segundo ano/exercício.

Seguindo o mesmo critério utilizado no planilhamento do ano/exercício “X1”, será elaborado a mesma estrutura orçamentária apresentada nos anexos 1 a 19, desta forma, é considerado redundante apresentar a definição teórica de cada um dos elementos ou anexos, uma vez que já consta deste trabalho, mas será levado em conta a justificativa em cada anexo que tiver alterações em novos investimentos no ano/exercício “X2”.

No anexo 20, há a mesma projeção de vendas estabelecida no ano/exercício “X1” com 25 mil quilogramas, ou 50 mil unidades de 500 gramas de produtos acabados.

Tabela 20: Projeção de Vendas

ANEXO 20 - PROJEÇÃO DE VENDAS (ano/exercício X2)					
Trimestres					
Descritivo	jan/X2 ~ mar/X2	abr/X2 ~ jun/X2	jul/X2 ~ set/X2	out/X2 ~ dez/X2	Total
Unidades vendidas	10.330	11.152	12.394	16.124	50.000
Receita	R\$ 1.290.010,40	R\$ 1.392.661,76	R\$ 1.547.762,72	R\$ 2.013.565,12	R\$ 6.244.000,00
Preço Unitário					
USD	Câmbio médio 2023	R\$			
\$	25,00	R\$ 4,9951/USD 1	124,88		

Fonte: Elaborado pela equipe

Estabeleceu-se ainda, uma curva ascendente de vendas a cada trimestre, assim como no estabelecido no ano/exercício X1, como pode ser visto no anexo 21 do orçamento de vendas, além disso, foi apontado na projeção de estoque deste projeto, que a estimativa final do primeiro trimestre deste ano/exercício repetisse o

desempenho do 4º trimestre do ano/exercício X1 anterior, como apresentado no anexo 22.

Tabela 21: Orçamento de Vendas

ANEXO 21 - ORÇAMENTO DE VENDAS (ano/exercício X2)						
Trimestres						
Descritivo					Total	
Unidades vendidas	10.330	11.152	12.394	16.124	50.000	
Preço Unitário	R\$ 124,88					
Total	R\$ 1.290.010,40	R\$ 1.392.661,76	R\$ 1.547.762,72	R\$ 2.013.565,12	R\$ 6.244.000,00	

Fonte: Elaborado pela equipe

Tabela 22: Orçamento de Vendas

ANEXO 22 - PROJEÇÃO DE ESTOQUE					
Estoque inicial (un)	Peso do produto acabado (Kg)	Volume total (Kg)	Estoque final (%)	Estoque final (un)	Estoque final (Kg)
5.000	0,5	5.000	50%	5.000	2.500

Fonte: Elaborado pela equipe

Seguindo o modelo proposto, foi apresentado no anexo 23, o balaço de produção necessária a cada trimestre do ano/exercício X2, tendo por base o estoque inicial, bem como o fluxo de vendas, e a manutenção de um estoque final de 5 mil unidades de 500g previsto no ano/exercício X1.

Tabela 23: Orçamento de Produção

ANEXO 23 - ORÇAMENTO DE PRODUÇÃO (ano/exercício X2)					
Trimestres					
Descritivo	jan/X2 ~ mar/X2	abr/X2 ~ jun/X2	jul/X2 ~ set/X2	out/X2 ~ dez/X2	Total
(un/500g)					
Estoque final	5.576	6.197	8.062	5.000	5.000
Vendas	10.330	11.152	12.394	16.124	50.000
Total	15.906	17.349	20.456	21.124	55.000
Estoque inicial	-5.000	-5.576	-6.197	-8.062	-5.000
Produção necessária	10.906	11.773	14.259	13.062	50.000

Fonte: Elaborado pela equipe

Orçado o consumo de matéria prima no anexo 24, contendo o volume de café em grãos (kg), a quantia de embalagens primárias (envelopes retentores do produto acabado com apresentação de venda) e a embalagem secundária (caixas de papelão) com capacidade para armazenar 20 (vinte) unidades de produtos acabado por

embalagem. Na projeção analisada, foi prevista, uma sobra de café em grãos, suficiente para produzir 10 mil unidades de produtos acabados, a fim deixar um estoque inicial para o primeiro trimestre no ano/exercício seguinte subsequente “X3”, bem como cobrir eventuais perdas não previstas. É destacado que essa sobra faz parte do planejamento de compras de matéria prima (cafés em grãos) que totalizarão 35 mil Kg ao longo ano/exercício “X2”.

Tabela 24: Orçamento de Consumo de Matéria-Prima

ANEXO 24 - ORÇAMENTO DE CONSUMO DE MATÉRIA PRIMA (ano/exercício X2)					
Descritivo	Trimestres				Total
	jan/X2 ~ mar/X2	abr/X2 ~ jun/X2	jul/X2 ~ set/X2	out/X2 ~ dez/X2	
Café em grão (Kg)	5.165	5.576	6.197	8.062	25.000
Embalagem primária (un)	10.330	11.152	12.394	16.124	50.000
Embalagem secundária (un)	517	558	620	806	2.500

Fonte: Elaborado pela equipe

No anexo 25, foi explorado o Orçamento de Compras, compilando os gastos que serão necessários no ano/exercício “X2” com matéria-prima (cafés em grãos), com as embalagens primárias (envelopes de 500g), e com as embalagens secundárias (caixas de papelão para 20 unidades primárias). Na figura abaixo, foi anexado uma captura de tela com a tabela de preços da CEPEA/ESALQ (CEPEA, 2024) em 30/05/2024, que serviu como base para orçar o valor do café em grãos, posto em São Paulo, atendendo assim as duas variantes necessárias para cobrir os custos de matéria-prima, ou seja, o insumo em si e os custos de transporte até o armazém. A CEPEA/ESALQ é uma instituição ligada à Universidade de São Paulo (USP), referência na formação de preços de mercado, atuando permanentemente com pesquisas junto aos “*stakeholders*” no agronegócio em todo o Brasil. Segundo o sítio da instituição, define-se como:

É formado por professores da Esalq/USP, pesquisadores (doutores e mestres) com conhecimentos sobre agronomia, economia, administração e contabilidade, profissionais de comunicação, de tecnologia da informação, administração e ainda estagiários de graduação da Esalq/USP e de outras universidades. Com frequência, recebe pesquisadores de universidades/instituições do exterior, com as quais mantém relacionamento frequente. Em média, a equipe Cepea reúne cerca de 150 pessoas...
 ...Para a efetivação de suas pesquisas, é determinante a contribuição dos

“Colaboradores do Cepea”, cerca de 6 mil profissionais de diferentes elos do agronegócio, atuantes em todas as regiões do País. São agentes do segmento de insumos, produtores rurais, representantes de cooperativas, de agroindústrias, comerciantes/intermediários, traders e prestadores de serviços (técnicos e financeiros) que conversam periodicamente com a equipe Cepea, passando informações detalhadas de suas áreas de atuação e também recebendo de volta dados e análises do Cepea. Esse diálogo contínuo favorece a formação de uma “comunidade”, baseada na troca de informação consistente e apta para participar de sondagens sobre os mais variados temas do agronegócio...

Figura 65: Indicador do Café Arábica CEPEA

INDICADOR DO CAFÉ ARÁBICA CEPEA/ESALQ				
	VALOR R\$	VAR./DIA	VAR./MÊS	VALOR US\$
29/05/2024	1.311,58	0,87%	5,11%	252,08
28/05/2024	1.300,27	5,62%	4,20%	251,99
27/05/2024	1.231,04	-0,25%	-1,35%	238,02
24/05/2024	1.234,07	0,78%	-1,10%	238,56
23/05/2024	1.224,54	-1,31%	-1,87%	237,54

Fonte: CEPEA

* Nota: Reais por saca de 60 kg líquido, bica corrida, tipo 6, bebida dura para melhor, valor descontado o Prazo de Pagamento pela taxa CDI, posto na cidade de São Paulo.

Fonte: CEPEA

Para fins de cálculo do valor por Kg (quilograma), foi feito um cálculo, onde dividiu-se o valor da saca por 60, uma vez que cada saca contém 60 Kg de café em grãos e posteriormente será multiplicado por 35.000 para compor o valor do lote inicial (35 toneladas). Como estratégia comercial, foi decidido realizar uma compra única e armazenar o estoque de aproximadamente 585 sacas.

Considerou-se como estoque inicial de embalagens primárias (envelopes 500 g) 3 mil (três mil unidades) bem como a mesma quantidade provisionada foi deixada para o primeiro trimestre do ano subsequente “X3”.

Da mesma forma, foi realizado para as embalagens secundárias (caixas de papelão 20 um), como 500 unidades de estoque inicial e 500 unidades de estoque final provisionado para o primeiro trimestre do ano subsequente “X3”.

Tabela 25: Orçamento de Compras

ANEXO 25 - ORÇAMENTO DE COMPRAS (ano/exercício X2)					
Matéria-prima: Café em grãos com frete					
Descriutivo	Trimestres				Total
	jan/X2 ~ mar/X2	abr/X2 ~ jun/X2	jul/X2 ~ set/X2	out/X2 ~ dez/X2	
Estoque final	35.000	27.769	19.093	11.287	
Consumo	7.231	8.676	7.806	11.287	35.000
Total	27.769	19.093	11.287	0	0
Estoque inicial	0	0	0	0	0
Compras (Kg)	35.000	0	0	0	35.000
Preço/Kg	R\$ 21,86	-	-	-	R\$ 21,86
Total da compra	R\$ 765.100,00	0	0	0	R\$ 765.100,00
Embalagem primária: Envelopes de 500g (apresentação de vendas)					
Estoque final	5.576	6.197	8.062	3.000	3.000
Consumo	10.330	11.152	12.394	16.124	50.000
Total	15.906	17.349	20.456	19.124	53.000
Estoque inicial	3.000	5.576	6.197	8.062	3.000
Compras (un)	12.906	11.773	14.259	11.062	50.000
Valor/un (R\$)	R\$ 1,90	R\$ 1,90	R\$ 1,90	R\$ 1,90	-
Total da compra	R\$ 24.521,40	R\$ 22.368,70	R\$ 27.092,10	R\$ 21.017,80	R\$ 95.000,00
Embalagem secundária: Caixas de papelão (20 x 500g)					
Estoque final	278,80	309,85	403,10	500,00	500
Consumo	516,50	557,60	619,70	806,20	2.500
Total	795,30	867,45	1.022,80	1.306,20	3.000
Estoque inicial	500,00	278,80	309,85	403,10	500
Compras (un)	295,30	588,65	712,95	903,10	2.500
Valor/un (R\$)	R\$ 3,00	R\$ 3,00	R\$ 3,00	R\$ 3,00	-
Total da compra	R\$ 885,90	R\$ 1.765,95	R\$ 2.138,85	R\$ 2.709,30	R\$ 7.500,00
Total	R\$ 790.507,30	R\$ 24.134,65	R\$ 29.230,95	R\$ 23.727,10	R\$ 867.600,00

Fonte: Elaborado pela equipe

Na sequência, foi elaborado o anexo 26, com os Custos Fixos Diretos que englobam a cadeia de produção com a matéria prima e embalagens mão-de-obra direta e amortização dos equipamentos fabris, na proporção de um, décimo por cento ao ano distribuído em quatro partes trimestrais.

Tabela 26: Custo Fixo Direto

ANEXO 26 - CUSTO FIXO DIRETO (ano/exercício X2)						
Item	Descrição	Trimestres			Total	
		jan/X2 ~ mar/X2	abr/X2 ~ jun/X2	jul/X2 ~ set/X2		out/X2 ~ dez/X2
1	Matéria-Prima					
1.1	Café em grãos	R\$ 765.100,00			R\$ 765.100,00	
2	Embalagens					
2.1	Embalagem primária	R\$ 24.521,40	R\$ 22.368,70	R\$ 27.092,10	R\$ 21.017,80	R\$ 95.000,00
2.2	Embalagem secundária	R\$ 885,90	R\$ 1.765,95	R\$ 2.138,85	R\$ 2.709,30	R\$ 7.500,00
3	Mão de Obra					
3.1	<i>Supervisor de Produção</i>					
3.1.1	salário bruto	R\$ 9.000,00	R\$ 9.000,00	R\$ 9.000,00	R\$ 9.000,00	R\$ 36.000,00
3.1.2	vale transporte	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 1.440,00
3.1.3	desconto de vale transporte (6%)	-R\$ 360,00	-R\$ 360,00	-R\$ 360,00	-R\$ 360,00	-R\$ 1.440,00
3.1.4	vale refeição	R\$ 2.160,00	R\$ 2.160,00	R\$ 2.160,00	R\$ 2.160,00	R\$ 8.640,00
3.1.5	plano de saúde	R\$ 900,00	R\$ 900,00	R\$ 900,00	R\$ 900,00	R\$ 3.600,00
3.1.6	provisão 13 salário	R\$ 750,00	R\$ 750,00	R\$ 750,00	R\$ 750,00	R\$ 3.000,00
3.1.7	provisão 1/3 férias	R\$ 249,99	R\$ 249,99	R\$ 249,99	R\$ 249,99	R\$ 999,96
3.1.8	FGTS	R\$ 720,00	R\$ 720,00	R\$ 720,00	R\$ 720,00	R\$ 2.880,00
3.1.9	Provisão FGTS férias+13 salário	R\$ 80,01	R\$ 80,01	R\$ 80,01	R\$ 80,01	R\$ 320,04
3.1.10	INSS	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 7.200,00
3.1.11	Provisão INSS férias +13 salário	R\$ 200,01	R\$ 200,01	R\$ 200,01	R\$ 200,01	R\$ 800,04
3.2	<i>Operador Geral</i>					
3.2.1	salário bruto	R\$ 5.370,00	R\$ 5.370,00	R\$ 5.370,00	R\$ 5.370,00	R\$ 21.480,00
3.2.2	vale transporte	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 1.440,00
3.2.3	desconto de vale transporte (6%)	-R\$ 322,20	-R\$ 322,20	-R\$ 322,20	-R\$ 322,20	-R\$ 1.288,80
3.2.4	vale refeição	R\$ 2.160,00	R\$ 2.160,00	R\$ 2.160,00	R\$ 2.160,00	R\$ 8.640,00
3.2.5	plano de saúde	R\$ 900,00	R\$ 900,00	R\$ 900,00	R\$ 900,00	R\$ 3.600,00
3.2.6	provisão 13 salário	R\$ 447,00	R\$ 447,00	R\$ 447,00	R\$ 447,00	R\$ 1.788,00
3.2.7	provisão 1/3 férias	R\$ 149,13	R\$ 149,13	R\$ 149,13	R\$ 149,13	R\$ 596,52
3.2.8	FGTS	R\$ 429,60	R\$ 429,60	R\$ 429,60	R\$ 429,60	R\$ 1.718,40
3.2.9	Provisão FGTS férias+13 salário	R\$ 47,70	R\$ 47,70	R\$ 47,70	R\$ 47,70	R\$ 190,80
3.2.10	INSS	R\$ 1.074,00	R\$ 1.074,00	R\$ 1.074,00	R\$ 1.074,00	R\$ 4.296,00
3.2.11	Provisão INSS férias +13 salário	R\$ 119,40	R\$ 119,40	R\$ 119,40	R\$ 119,40	R\$ 477,60
4	Amortização					
4.1	Equipamento fabril	R\$ 5.747,74	R\$ 5.747,74	R\$ 5.747,74	R\$ 5.747,74	R\$ 22.990,96
	Total	R\$ 822.849,68	R\$ 56.477,03	R\$ 61.573,33	R\$ 56.069,48	R\$ 996.969,52

Fonte: Elaborado pela equipe

O Anexo 27 contempla a Despesa Fixa Direta. Nesta rubrica, foi levado em conta os itens Energia Elétrica e Água com uma estimativa de valores inicial, para manter apenas as atividades de administração e estoque, além das despesas relacionadas a locação do imóvel industrial e administrativo, Pró-Labores dos sócios e encargos relacionados aos mesmos, bem como e serviços profissionais de contabilidade e jurídicos e as despesas bancárias relacionadas ao pacote de serviços e taxas de câmbio.

Tabela 27: Despesa Fixa Direta

ANEXO 27 - DESPESA FIXA DIRETA (ADMINISTRATIVO) (ano/exercício X2)						
Item	Descrição	Trimestres				Total
		jan/X2 ~ mar/X2	abr/X2 ~ jun/X2	jul/X2 ~ set/X2	out/X2 ~ dez/X2	
1	Energia elétrica	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 12.000,00
2	Água	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 4.000,00
3	Internet/telefone	R\$ 330,00	R\$ 330,00	R\$ 330,00	R\$ 330,00	R\$ 1.320,00
4	Aluguel estoque/administração	R\$ 22.500,00	R\$ 22.500,00	R\$ 22.500,00	R\$ 22.500,00	R\$ 90.000,00
5	IPTU aluguel	R\$ 1.713,00	R\$ 1.713,00	R\$ 1.713,00	R\$ 1.713,00	R\$ 6.852,00
6	Pró-labores					
6.1	Pró-labore sócio Guilherme Silva					
6.1.2	Liquido	R\$ 12.334,56	R\$ 12.334,56	R\$ 12.334,56	R\$ 12.334,56	R\$ 49.338,24
6.1.3	INSS (11%)	R\$ 1.650,00	R\$ 1.650,00	R\$ 1.650,00	R\$ 1.650,00	R\$ 6.600,00
6.1.4	INSS (patronal - 20%)	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 12.000,00
6.1.5	IRPJ (22,5%)	R\$ 1.015,44	R\$ 1.015,44	R\$ 1.015,44	R\$ 1.015,44	R\$ 4.061,76
6.2	Pró-labore sócio André Silvério					
6.2.1	Liquido	R\$ 12.334,56	R\$ 12.334,56	R\$ 12.334,56	R\$ 12.334,56	R\$ 49.338,24
6.2.2	INSS (11%)	R\$ 1.650,00	R\$ 1.650,00	R\$ 1.650,00	R\$ 1.650,00	R\$ 6.600,00
6.2.3	INSS (patronal - 20%)	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 12.000,00
6.2.4	IRPJ (22,5%)	R\$ 1.015,44	R\$ 1.015,44	R\$ 1.015,44	R\$ 1.015,44	R\$ 4.061,76
6.3	Pró-labore sócio Daniela Alencar					
6.3.1	Liquido	R\$ 12.334,56	R\$ 12.334,56	R\$ 12.334,56	R\$ 12.334,56	R\$ 49.338,24
6.3.2	INSS (11%)	R\$ 1.650,00	R\$ 1.650,00	R\$ 1.650,00	R\$ 1.650,00	R\$ 6.600,00
6.3.3	INSS (patronal - 20%)	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 12.000,00
6.3.4	IRPJ (22,5%)	R\$ 1.015,44	R\$ 1.015,44	R\$ 1.015,44	R\$ 1.015,44	R\$ 4.061,76
6.4	Pró-labore sócio Brenda Abe					
6.4.1	Liquido	R\$ 12.334,56	R\$ 12.334,56	R\$ 12.334,56	R\$ 12.334,56	R\$ 49.338,24
6.4.2	INSS (11%)	R\$ 1.650,00	R\$ 1.650,00	R\$ 1.650,00	R\$ 1.650,00	R\$ 6.600,00
6.4.3	INSS (patronal - 20%)	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 12.000,00
6.4.4	IRPJ (22,5%)	R\$ 1.015,44	R\$ 1.015,44	R\$ 1.015,44	R\$ 1.015,44	R\$ 4.061,76
6.5	Pró-labore sócio Vinicius Melo					
6.5.1	Liquido	R\$ 12.334,56	R\$ 12.334,56	R\$ 12.334,56	R\$ 12.334,56	R\$ 49.338,24
6.5.2	INSS (11%)	R\$ 1.650,00	R\$ 1.650,00	R\$ 1.650,00	R\$ 1.650,00	R\$ 6.600,00
6.5.3	INSS (patronal - 20%)	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 12.000,00
6.5.4	IRPJ (22,5%)	R\$ 1.015,44	R\$ 1.015,44	R\$ 1.015,44	R\$ 1.015,44	R\$ 4.061,76
6.6	Pró-labore sócio Wesley Silva					
6.6.1	Liquido	R\$ 12.334,56	R\$ 12.334,56	R\$ 12.334,56	R\$ 12.334,56	R\$ 49.338,24
6.6.2	INSS (11%)	R\$ 1.650,00	R\$ 1.650,00	R\$ 1.650,00	R\$ 1.650,00	R\$ 6.600,00
6.6.3	INSS (patronal - 20%)	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 12.000,00
6.6.4	IRPJ (22,5%)	R\$ 1.015,44	R\$ 1.015,44	R\$ 1.015,44	R\$ 1.015,44	R\$ 4.061,76
7	Funcionários (2 pessoas)					
7.1	salário bruto	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 48.000,00
7.2	vale transporte	R\$ 960,00	R\$ 960,00	R\$ 960,00	R\$ 960,00	R\$ 3.840,00
7.3	desconto de vale transporte (6%)	-R\$ 480,00	-R\$ 480,00	-R\$ 480,00	-R\$ 480,00	-R\$ 1.920,00
7.4	vale refeição	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 8.000,00
7.5	plano de saúde	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 2.400,00
7.6	provisão 13 salário	R\$ 666,68	R\$ 666,68	R\$ 666,68	R\$ 666,68	R\$ 2.666,72
7.7	provisão 1/3 férias	R\$ 222,24	R\$ 222,24	R\$ 222,24	R\$ 222,24	R\$ 888,96
7.8	FGTS	R\$ 640,00	R\$ 640,00	R\$ 640,00	R\$ 640,00	R\$ 2.560,00
7.9	Provisão FGTS férias+13 salário	R\$ 71,12	R\$ 71,12	R\$ 71,12	R\$ 71,12	R\$ 284,48
7.10	INSS	R\$ 1.600,00	R\$ 1.600,00	R\$ 1.600,00	R\$ 1.600,00	R\$ 6.400,00
7.11	Provisão INSS férias +13 salário	R\$ 177,76	R\$ 177,76	R\$ 177,76	R\$ 177,76	R\$ 711,04
8	Contabilidade	R\$ 1.300,00	R\$ 1.300,00	R\$ 1.300,00	R\$ 1.300,00	R\$ 5.200,00
9	Serviços bancários					
9.1	Pacote de serviços	R\$ 840,00	R\$ 840,00	R\$ 840,00	R\$ 840,00	R\$ 3.360,00
9.2	Taxas cambiais	R\$ 5.805,05	R\$ 6.266,98	R\$ 6.964,93	R\$ 9.061,04	R\$ 28.098,00
10	Jurídico	R\$ 8.445,72	R\$ 8.445,72	R\$ 8.445,72	R\$ 8.445,72	R\$ 33.782,88
		R\$ 171.391,57	R\$ 171.853,50	R\$ 172.551,45	R\$ 174.647,56	R\$ 690.444,08

Fonte: Elaborado pela equipe

Anexo 28 refere-se a Despesa Variável. O item Diversos, refere-se as despesas de consumo do mês, como material de higiene e limpeza e consumo, material de escritório, pequenas manutenções, entre outros. Os itens relacionados a logística contemplam os serviços *Inbound*, *Outbound* e *Plant*, além de sobra orçamentária para cobrir custos com trabalhadores diaristas para estufagem do container, se necessário.

Todos os demais itens, seguiram a mesma estruturação estabelecida para o ano/exercício X1, embasados acima.

Tabela 28: Despesa Variável

ANEXO 28 - DESPESA VARIÁVEL (ano/exercício X2)							
Item	Descritivo	un	Trimestres				R\$/USD =5,07 Total
			jan/X2 ~ mar/X2	abr/X2 ~ jun/X2	jul/X2 ~ set/X2	out/X2 ~ dez/X2	
1	Equipamentos						
1.1	Diversos	gl	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 12.000,00
1.2	Impressora	gl	R\$ 799,00				R\$ 799,00
2	Logística (outbound)						
2.1	Frete rodoviário (porto - industria) container vazio	gl	R\$ 1.120,00	R\$ 1.120,00	R\$ 1.120,00	R\$ 1.120,00	R\$ 4.480,00
2.2	Frete rodoviário (indústria - porto) container estufado	gl	R\$ 7.154,00	R\$ 7.154,00	R\$ 7.154,00	R\$ 7.154,00	R\$ 28.616,00
2.3	Staff temporário para estufamento (freelancer)	gl	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 4.000,00
2.4	Container 20' (frete/locação)	gl	R\$ 7.300,80	R\$ 7.300,80	R\$ 7.300,80	R\$ 7.300,80	R\$ 29.203,20
2.5	Capatazia portuária	gl	R\$ 1.697,00	R\$ 1.697,00	R\$ 1.697,00	R\$ 1.697,00	R\$ 6.788,00
2.6	Sobretaxas frete	gl	R\$ 1.678,17	R\$ 1.678,17	R\$ 1.678,17	R\$ 1.678,17	R\$ 6.712,68
2.7	Sobretaxa equipamentos	gl	R\$ 101,40	R\$ 101,40	R\$ 101,40	R\$ 101,40	R\$ 405,60
2.8	Taxa emissão B/L	gl	R\$ 590,00	R\$ 590,00	R\$ 590,00	R\$ 590,00	R\$ 2.360,00
2.9	Taxa manifesto segurança	gl	R\$ 177,45	R\$ 177,45	R\$ 177,45	R\$ 177,45	R\$ 709,80
2.10	Despachante aduaneiro	gl	R\$ 850,00	R\$ 850,00	R\$ 850,00	R\$ 850,00	R\$ 3.400,00
3	Logística (inbound)						
3.1	Frete rodoviário (fazenda - indústria)	gl	R\$ 1.120,00	R\$ 1.120,00	R\$ 1.120,00	R\$ 1.120,00	R\$ 4.480,00
4	Logística (plant)						
4.1	Frete rodoviário (porto - industria) importação da torrefadeira	gl	R\$ 1.120,00				R\$ 1.120,00
5	Certificações						
5.1	FDA	gl	R\$ 887,25	R\$ 785,85	R\$ 507,00	R\$ 507,00	R\$ 2.687,10
5.2	Análise laboratorial no Brasil		R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 4.000,00
6	Marketing	gl	R\$ 300.000,00			R\$ 300.000,00	R\$ 600.000,00
	Total		R\$ 329.595,07	R\$ 27.574,67	R\$ 27.295,82	R\$ 327.295,82	R\$ 711.761,38

Fonte: Elaborado pela equipe

No anexo 29, são notadas as Despesas de Capital com a aquisição de equipamentos para formação da unidade fabril. Observou-se que para o item Torradeira de Café, foi lançado o valor do produto sem o acréscimo das despesas com os impostos de importação que serão oportunamente lançados no Anexo 36, Orçamento de Caixa como Impostos e taxas (importação), afim de computar todo o desembolso financeiro necessário a essa aquisição. Os demais itens serão comprados no mercado nacional e seus valores já englobam preços e impostos;

Tabela 29: Despesas de Capital

ANEXO 29 - DESPESAS DE CAPITAL (ano/exercício X2)							
Item	Descritivo	un	Trimestres				Total
			jan/X2 ~ mar/X2	abr/X2 ~ jun/X2	jul/X2 ~ set/X2	out/X2 ~ dez/X2	
1	<i>Equipamentos</i>						
1.1	Torrefadeira de café (importada) s/impostos de importação	1	R\$ 199.595,01	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 199.595,01
1.2	Moinho de café com balança (nacional)	1	R\$ 1.600,00	R\$ 1.600,00	R\$ 1.600,00	R\$ 1.600,00	R\$ 6.400,00
1.3	Seladora com datadora (nacional)	1	R\$ 1.027,43	R\$ 1.027,43	R\$ 1.027,43	R\$ 1.027,43	R\$ 4.109,70
	Total		R\$ 202.222,44	R\$ 2.627,43	R\$ 2.627,43	R\$ 2.627,43	R\$ 210.104,71

Fonte: Elaborado pela equipe

Após findar os trabalhos de pesquisa orçamentária com a coleta dos elementos que deram sustentação, existe a fase de fechamento contábil, assim, no Anexo 30, é possível notar o Orçamento Final de Matéria-Prima e no Anexo 31, o Orçamento Final do Produto Acabado e o Anexo 32 Balanço Patrimonial, como é apresentado a seguir:

Tabela 30: Orçamento final de matéria-prima

ANEXO 30 - ORÇAMENTO FINAL DE MATÉRIA-PRIMA			
	Descritivo		
	Café em grãos (Kg)	Embalagem Primária Envelopes 500g (Un)	Embalagem Secundária Caixas papelão 20 un (Un)
Quantidade	0	3.000	500
Preço unitário	R\$ 21,86	R\$ 1,99	R\$ 3,00
Sub-total	R\$ -	R\$ 5.970,00	R\$ 1.500,00
Total			R\$ 7.470,00

Fonte: Elaborado pela equipe

Tabela 31: Orçamento final do produto acabado

ANEXO 31 - ORÇAMENTO FINAL DO PRODUTO ACABADO	
	(Envelopes 500g) (Un)
Quantidade	5.000
Preço unitário	R\$ 22,82
Total	R\$ 114.100,00

Fonte: Elaborado pela equipe

Tabela 32: Balanço Patrimonial

ANEXO 32 - BALANÇO PATRIMONIAL		
Item	Descritivo	Valor (R\$)
1	Estoque inicial de matéria-prima	R\$ 7.470,00
2	Estoque inicial de produto acabado	R\$ 114.100,00
	Total	R\$ 121.570,00

Fonte: Elaborado pela equipe

Anexo 33, são somados os elementos necessários ao fechamento dos Orçamento de Custo dos Produtos Vendidos.

Tabela 33: Orçamento de Custo dos Produtos Vendidos

ANEXO 33 - ORÇAMENTO DE CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS		
Item	Descritivo	Valor (R\$)
1	Estoque inicial de matéria-prima (BP)	R\$ 7.470,00
2	(+) Compras	R\$ 867.600,00
3	(=) Matéria-prima disponível	R\$ 875.070,00
4	(-) Estoque final de matéria-prima	-R\$ 7.470,00
5	(=) Matéria-prima consumida na produção	R\$ 867.600,00
6	(+) Custo direto de produção (mão-de-obra)	R\$ 106.378,56
7	(=) Custo orçado de produção	R\$ 973.978,56
8	(+) Estoque inicial de produtos acabados	R\$ 114.100,00
9	(-) Estoque final de produtos acabados	-R\$ 114.100,00
10	(=) Custo orçado dos produtos vendidos	R\$ 973.978,56

Fonte: Elaborado pela equipe

No Anexo 34, foi feita a Projeção dos Impostos a Recolher. Referindo-se aos impostos incidentes sobre o lucro da empresa, uma vez que esses impostos sobre as exportações em si, mais especificamente sobre o café, são isentos de tributação, conforme reza o Decreto nº 6.759 de 5 de fevereiro de 2009 que regulamenta a administração das atividades aduaneiras, e a fiscalização, o controle e a tributação das operações de comércio exterior, em seu artigo 218 (DECRETO 6.759, 2009).

Quanto aos tributos incidentes sobre o faturamento e o lucro da empresa, foi escolhido o regime de Lucro Presumido, uma vez que, como pode ser analisado no Anexo 34, o lucro nominal projetado pode ser no máximo de aproximadamente 52%

(cinquenta e dois por cento). Se for levado em consideração novas estratégias de Marketing que podem reduzir esse lucro nominal ao longo do projeto, haverá até o limite de presunção fiscal de 8% (oito por cento) sobre o faturamento para manter essa estratégia. Optar pelo regime de tributação de Lucro Presumido é uma prerrogativa dos empresários, desde que manifesta à Receita Federal, conforme estabelecido pela Lei nº 9.430 de 27 (LEI 9.430) de dezembro de 1996 que dispõe sobre a legislação tributária federal, as contribuições para a seguridade social, o processo administrativo de consulta e outras providências, já em seu artigo 1º, bem como nos demais artigos da referida lei, para apuração dos seguintes impostos: Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ), Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), Programa de Integração Social (PIS) e a Contribuição para o Financiamento Social (COFINS).

Tabela 34: Projeção de Impostos a Recolher

ANEXO 34 - PROJEÇÃO DE IMPOSTOS A RECOLHER						
Item	Descritivo	%	Trimestres			
			jan/X2 ~ mar/X2	abr/X2 ~ jun/X2	jul/X2 ~ set/X2	out/X2 ~ dez/X2
	Receitas		R\$ 1.290.010,40	R\$ 1.392.661,76	R\$ 1.547.762,72	R\$ 2.013.565,12
1	IRPJ					
	Lucro presumido	8,00%	R\$ 103.200,83	R\$ 111.412,94	R\$ 123.821,02	R\$ 161.085,21
	Alíquota IRPJ	15,00%	R\$ 15.480,12	R\$ 16.711,94	R\$ 18.573,15	R\$ 24.162,78
	IRPJ fiscal		R\$ 60.000,00	R\$ 60.000,00	R\$ 60.000,00	R\$ 60.000,00
	Excesso de lucro		R\$ 43.200,83	R\$ 51.412,94	R\$ 63.821,02	R\$ 101.085,21
	Alíquota lucro excedente	10,00%	R\$ 4.320,08	R\$ 5.141,29	R\$ 6.382,10	R\$ 10.108,52
	Total IRPJ		R\$ 19.800,21	R\$ 21.853,24	R\$ 24.955,25	R\$ 34.271,30
2	CSLL					
	Lucro presumido	12,00%	R\$ 154.801,25	R\$ 167.119,41	R\$ 185.731,53	R\$ 241.627,81
	Alíquota CSLL	9,00%	R\$ 13.932,11	R\$ 15.040,75	R\$ 16.715,84	R\$ 21.746,50
3	PIS					
	Alíquota PIS	0,65%	R\$ 8.385,07	R\$ 9.052,30	R\$ 10.060,46	R\$ 13.088,17
4	COFINS					
	Alíquota COFINS	3,00%	R\$ 38.700,31	R\$ 41.779,85	R\$ 46.432,88	R\$ 60.406,95
	Total trimestral		R\$ 80.817,70	R\$ 87.726,14	R\$ 98.164,43	R\$ 129.512,93
	Total Geral					R\$ 396.221,20

Fonte: Elaborado pela equipe

No Anexo 35, *Markup*, foi utilizada a estratégia de mesmo nome para detalhar os percentuais que compõem os custos/despesas, bem como a margem de lucro nominal que foi possível auferir, tendo por base o valor de mercado que foi estipulado

no início do trabalho de composição orçamentária. Essa estratégia, segundo MONTEIRO (MONTEIRO; SILVA; SILVA, 2015), preconiza que:

O Markup é uma ferramenta utilizada para a formação do preço, através dele é permitido decompor o preço de venda até chegar no custo do produto, deixando transparente o que compõe esse preço, facilitando o gerenciamento do mesmo, possibilitando ao empresário informações tais como até que ponto pode conceder descontos, alterar o preço, quanto está lucrando deixando ciente de tudo.

Desta forma, foi apurado que a margem de lucro nominal auferida foi de 52,23%.

Tabela 35: Markup

ANEXO 35 - MARKUP			
Item	Descritivo	Valor	%
1	Custo do produtos vendidos	R\$ 973.978,56	
2	Despesas totais	R\$ 1.612.310,17	
3	Impostos a recolher	R\$ 396.221,20	
	Total	R\$ 2.982.509,93	
4	Quantidade produzida	50.000	
5	Valor unitário	R\$ 59,65	47,77%
6	Valor de venda (target)	R\$ 124,88	100%
7	Lucro nominal	R\$ 65,23	52,23%

Fonte: Elaborado pela equipe

Neste Anexo 36, é apresentado o Orçamento de Caixa com a distribuição trimestral de valores a serem desembolsados pela empresa ao longo do ano/exercício X2.

Tabela 36: Markup

ANEXO 36 - ORÇAMENTO DE CAIXA						
Item	Descritivo	Trimestres				Anual
		jan/X2 ~ mar/X2	abr/X2 ~ jun/X2	jul/X2 ~ set/X2	out/X2 ~ dez/X2	
1	Saldo inicial	R\$ 3.235.001,50	R\$ 2.979.148,16	R\$ 4.113.277,29	R\$ 5.396.991,99	R\$ 3.235.001,50
2	Entrada de clientes (saldo de balanço)					
3	Vendas	R\$ 1.290.010,40	R\$ 1.392.661,76	R\$ 1.547.762,72	R\$ 2.013.565,12	R\$ 6.244.000,00
4	Total de entradas	R\$ 4.525.011,90	R\$ 4.371.809,92	R\$ 5.661.040,01	R\$ 7.410.557,11	
5	Caixa disponível	R\$ 4.525.011,90	R\$ 4.371.809,92	R\$ 5.661.040,01	R\$ 7.410.557,11	
6	Saídas - compras	R\$ 790.507,30	R\$ 24.134,65	R\$ 29.230,95	R\$ 23.727,10	R\$ 867.600,00
7	Mão-de-obras direta	R\$ 26.594,64	R\$ 26.594,64	R\$ 26.594,64	R\$ 26.594,64	R\$ 106.378,56
8	Despesas de capital	R\$ 202.222,44	R\$ 2.627,43	R\$ 2.627,43	R\$ 2.627,43	R\$ 210.104,71
9	Amortização	R\$ 5.747,74	R\$ 5.747,74	R\$ 5.747,74	R\$ 5.747,74	R\$ 22.990,96
10	Despesas totais	R\$ 171.391,57	R\$ 171.853,50	R\$ 172.551,45	R\$ 174.647,56	R\$ 690.444,08
11	Despesas variáveis	R\$ 329.595,07	R\$ 27.574,67	R\$ 27.295,82	R\$ 327.295,82	R\$ 711.761,38
12	Impostos e taxas (importação)	R\$ 19.804,99	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 19.804,99
13	Total das saídas	R\$ 1.545.863,74	R\$ 258.532,62	R\$ 264.048,03	R\$ 560.640,29	R\$ 2.629.084,68
14	Saldo final	R\$ 2.979.148,16	R\$ 4.113.277,29	R\$ 5.396.991,99	R\$ 6.849.916,82	R\$ 6.849.916,82

Fonte: Elaborado pela equipe

Por fim no Anexo 37, o DRE é apresentado, concluindo o processo orçamentário.

Tabela 37: DRE (Demonstrativo de Resultado do Exercício)

ANEXO 37 - DRE (DEMONSTRATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO)		
Item	Descritivo	Valor
1	(=) Receita de vendas	R\$ 6.244.000,00
2	(-) Custo dos produtos vendidos	R\$ 973.978,56
3	(=) Margem bruta	R\$ 5.270.021,44
4	(-) Despesas totais (fixas e variáveis)	R\$ 1.612.310,17
5	(=) LAIR	R\$ 3.657.711,27
6	(-) Impostos	R\$ 396.221,20
7	(=) Lucro líquido	R\$ 3.261.490,07

Fonte: Elaborado pela equipe

16. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta pesquisa acadêmica com foco na constituição de uma empresa de exportação que foi denominada “Café Austral”, traz consigo em um *slogan* "o verdadeiro sabor mineiro, como o abraço acolhedor do lar", objetivando oferecer uma experiência única de consumo, conectando os clientes nos EUA ao sabor autêntico dos cafés produzidos por agricultores familiares da região cafeeira de Minas Gerais.

Tendo como objetivo analisar oportunidades de negócios junto a pequenos produtores, que não estão inseridos diretamente no mercado de exportação de cafés de alta qualidade e assim fundamentar um plano de negócios com base nas necessidades dos mesmos em gerar receitas financeiras e na valorização da agricultura familiar, que além de impulsionar a economia local, está alinhada com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da ONU, especialmente o ODS 2.3, que visa dobrar a produtividade e renda de pequenos agricultores até 2030.

Trata-se de uma pesquisa bibliográfica de fontes abertas fidedignas e seguras, principalmente de órgãos e institutos governamentais, uma vez que pesquisa bibliográfica tem como objetivo aprimorar e atualizar o conhecimento, através de uma investigação criteriosa de obras já publicadas, seja em literatura ou em artigos e trabalhos acadêmicos.

A principal missão da empresa é participar da vida das pessoas com o melhor e mais saboroso café, com origem na agricultura familiar. Tendo como visão entrar no mercado de cafés especiais nos Estados Unidos da América, utilizando como vetor de penetração de mercado a comunidade brasileira residente naquele país, tendo como diretriz ética a preservação de valores como a integridade, foco no cliente, respeito pelas pessoas, alta performance, qualidade nos grãos, excelência no procedimento para alcançar o máximo de desenvolvimento, espírito de inovação, desenvolvimento sustentável, visão global e compromisso com a diversidade e inclusão social.

Para concretizar essa visão, a Café Austral direciona seus esforços à comunidade brasileira na Flórida, um dos principais focos de imigrantes brasileiros nos Estados Unidos. Dados do Ministério de Relações Exteriores indicam que a Flórida concentra aproximadamente 295 mil brasileiros, majoritariamente

localizados em cidades como Miami, Orlando e Fort Lauderdale, que oferecem oportunidades de trabalho e ambientes familiares propícios. Essa comunidade é caracterizada por uma faixa etária predominante entre 20 e 50 anos, com 54% de presença feminina, e muitos já estabelecidos há mais de 15 anos, com residência própria e uma renda familiar média anual que pode variar de US\$ 36 mil a impressionantes US\$ 237 mil para profissionais em áreas como tecnologia e medicina. A busca por melhores condições econômicas e segurança, conforme destacado por RODRIGO COSTA (2023) da AG Immigration, impulsiona essa imigração qualificada, com cerca de 35% dos brasileiros na Flórida possuindo formação universitária ou pós-graduação, um índice superior à média de outros grupos de imigrantes e em busca contínua por qualificação profissional e inserção em setores como tecnologia e educação superior, conforme CRISANTO (2024). Culturalmente, essa diáspora mantém suas raízes vibrantes, evidenciadas pela culinária, participação em eventos culturais e preferência por produtos brasileiros. A forte rede de apoio comunitária e a resiliência frente aos desafios de adaptação, como a língua e as normas trabalhistas, reforçam a capacidade de integração e o sucesso dessa população. Este perfil demográfico, econômico e cultural robusto da comunidade brasileira na Flórida, a estabelece como um nicho de mercado estratégico e com alto potencial de consumo para os cafés especiais da Café Austral.

Para sedimentar a análise da pesquisa usou-se a identificação de oportunidades de novos negócios, bem como elaborar uma pesquisa de mercado. Enfatiza-se aqui a boa relação histórica e comercial dos EUA com o café brasileiro.

Em se tratando da concorrência, levou-se em consideração, as informações divulgadas no “Estudo de Mercado Estados Unidos”, desenvolvido pelo SEBRAE juntamente com a FIEB (Federação Baiana da Indústria) no ano de 2022, que avaliou o potencial para diversos produtos brasileiros, entre eles o Café Gourmet.

Utilizando-se da Metodologia CANVAS na elaboração de um Modelo de Negócios que visa definir os parâmetros que serviram para desenvolver o Plano de Negócios,

estabelecendo-se a “criação de valor (parcerias-chave, atividades-chave e recursos-chave); entrega de valor (canais, segmento de clientes e relacionamentos com o cliente); e captura de valor (estrutura de custo e fontes de receitas)”.

Objetivando-se estabelecer estratégias de Marketing que sejam assertivas e possibilitem a implementação de políticas que apoiem a decisão aplicadas numa análise dos ambientes internos e externos (SWOT), definindo assim um plano de negócios condizente com a operação planejada.

Para aplicação do processo logístico, é destacada a organização do fluxo operacional e os documentos necessários para assegurar a fluidez do processo. Inicialmente, apresenta-se o fluxograma logístico, que estrutura todas as etapas, desde a origem nas fazendas de Minas Gerais até a entrega final nos Estados Unidos, separando as fases em logística de entrada (*inbound*), que abrange o transporte da produção até a planta fabril em São Caetano do Sul (*plant*), e a logística de saída (*outbound*), que contempla o percurso da fábrica até o consumidor final nos EUA. São detalhados aspectos como contratos de frete, exigências documentais obrigatórias e controle operacional, ressaltando a importância do planejamento e da organização logística para garantir eficiência e rastreabilidade nas operações internacionais.

No contexto do projeto Café Austral, a utilização do INCOTERM CIF (*Cost, Insurance and Freight*) é apresentada como uma escolha estratégica para a exportação do café aos Estados Unidos, assumindo os custos com a mercadoria, o seguro e o frete até o porto de destino.

A adoção do CIF proporciona vantagens ao exportador, uma vez que demonstra maior controle sobre a operação logística e facilita as negociações com compradores internacionais, que recebem o produto com menos responsabilidades logísticas. No projeto, a escolha desse INCOTERM reforça o compromisso com a rastreabilidade, a segurança da carga e a qualidade da entrega, atendendo às exigências do mercado internacional e consolidando a imagem da Café Austral como uma empresa confiável em sua estratégia de internacionalização.

Ainda nessa fase, são enfatizados os instrumentos documentais e legais fundamentais para a legalidade e segurança da exportação, como a Declaração Única de Exportação (DU-E), *packing list*, garantias bancárias, sistemática de câmbio e outros certificados exigidos. Destaca-se que a padronização e a conformidade com os requisitos legais são essenciais para evitar atrasos, multas e problemas na entrada das mercadorias no mercado norte-americano. Em suma, o projeto logístico, foi bem estruturado, constituindo um pilar estratégico para a competitividade no comércio exterior, garantindo que o produto chegue ao destino com qualidade preservada, dentro dos prazos e em conformidade com as exigências legais.

A estratégia de importação de uma máquina torrefadora, tem como objetivo reduzir custos operacionais no ano “X2” e elevar a qualidade do café gourmet destinado à exportação. A iniciativa visa garantir maior eficiência e padronização no processo de torrefação, requisitos fundamentais para atender aos padrões exigidos pelo mercado internacional, especialmente o norte-americano, onde o produto será comercializado. O equipamento, importado da China, oferece tecnologia acessível e competitiva.

Para a implementação dessa estratégia, foi necessária a adequação da infraestrutura física da planta fabril, incluindo adaptações no espaço para a instalação do novo equipamento. Além disso, a capacitação dos recursos humanos, assegurando que a equipe estivesse preparada para operar e manter a nova tecnologia de forma eficiente. Essa decisão demonstra o alinhamento entre inovação tecnológica, valorização da mão de obra qualificada e o posicionamento estratégico no cenário global, promovendo um produto final com maior valor agregado e padrão de qualidade superior.

A gestão contratual e dos seguros, evidencia o cuidado da empresa com a segurança jurídica e a mitigação de riscos logísticos em suas operações de exportação. A formalização contratual, por meio de contratos internacionais de compra e venda, garante que as obrigações entre exportador e importador estejam claramente definidas, prevenindo litígios e oferecendo maior transparência comercial. A escolha adequada do INCOTERM CIF também está alinhada à estratégia da empresa, pois transfere riscos somente após a mercadoria chegar ao porto de destino, assegurando maior controle sobre a operação.

No que diz respeito aos seguros, o estudo destaca a importância da contratação de seguros internacionais de transporte, os quais abrangem riscos como avarias, extravios e sinistros durante o trajeto da mercadoria até o cliente final.

A análise econômico-financeira revisada, com base no Capítulo 15, considerou a atualização do valor do insumo “Café em grãos”, cujo custo passou de R\$ 765.100,00 para R\$ 1.300.000,00, devido a disparada dos preços nas bolsas internacionais. Esse aumento impactou diretamente a estrutura de custos operacionais, exigindo uma reavaliação da viabilidade do projeto em dois cenários distintos de preço de venda no mercado internacional: USD 25,00 e USD 18,00 por pacote de 500g de café gourmet, mantendo-se o volume de vendas estimado em 50.000 unidades anuais.

No primeiro cenário, com o preço de USD 25,00 e taxa de câmbio de R\$ 4,9951/USD, a receita total projetada alcançou R\$ 6.243.875,00, com um lucro bruto de R\$ 2.673.855,00 e uma margem de 42,82%. Considerando o câmbio atualizado de R\$ 5,6926/USD, o lucro bruto aumentaria para R\$ 3.545.730,00, resultando em uma margem de 49,83% e um ganho de capital de R\$ 871.875,00 apenas pela variação da depreciação cambial. Já no segundo cenário, com preço de USD 18,00 por pacote, a receita projetada com o câmbio original foi de R\$ 4.495.590,00, gerando um lucro bruto de R\$ 925.570,00 e margem de 20,59%. Com a taxa de câmbio atualizada, a receita se elevaria a R\$ 5.123.340,00, e o lucro bruto aumentaria para R\$ 1.553.320,00, elevando a margem para 30,32%.

Faz-se relevante a análise do ponto de equilíbrio do projeto, ou seja, o volume mínimo de vendas necessário para cobrir todos os custos e despesas sem gerar prejuízo. Com os custos atualizados, estima-se que o ponto de equilíbrio no cenário de USD 25,00 esteja em aproximadamente 28.600 unidades, o que representa 57,2% da capacidade projetada de vendas. Já no cenário de USD 18,00, esse ponto se eleva significativamente para cerca de 42.000 unidades, ou 84% da capacidade total estimada, evidenciando maior pressão sobre a performance comercial em caso de preços mais baixos.

Ainda assim, mesmo diante do aumento no custo do principal insumo e da variação no preço de venda, a análise demonstra que o projeto Café Austral mantém sua viabilidade econômico-financeira, com excelentes indicadores de margem, lucratividade e rentabilidade. O entendimento claro do ponto de equilíbrio reforça a sustentabilidade e a segurança do modelo de negócios, permitindo ao empreendedor tomar decisões estratégicas com base em metas realistas de venda e retorno.

Por fim, como parte integrante do plano de crescimento estratégico da Café Austral, o desenvolvimento de um website institucional profissional foi uma iniciativa crucial para estabelecer a presença digital da marca. Este projeto foi concebido e executado por meio de uma valiosa parceria com a área de Análise e Desenvolvimento de Sistemas (ADS) da mesma instituição de ensino.

A colaboração com os estudantes Lucca Sanchez Monteiro e Newton Bastos da Silva Junior, da área de ADS, foi fundamental desde a concepção até a implementação do site. Essa cooperação resultou na criação de uma plataforma personalizada, alinhada à identidade visual da Café Austral e às suas necessidades operacionais. O website abrange funcionalidades essenciais, como uma tela inicial com informações e marketing do produto, um sistema de login e cadastro seguro para usuários, um painel "Minha Conta" para gerenciamento de dados e histórico de compras, e seções detalhadas sobre os produtos (tipos de torra, especificações e pedidos). Adicionalmente, incorpora um processo de checkout com múltiplas opções de pagamento, sistema de acompanhamento de pedidos e rastreamento, além de seções de FAQ, suporte e informações institucionais ("Sobre Nós") com sistema de avaliação.

A integração entre as áreas de Comércio Exterior e ADS não apenas proporcionou uma solução tecnológica eficaz e com aplicação real no contexto comercial de exportação, mas também reforçou a importância da interdisciplinaridade no desenvolvimento de projetos acadêmicos e empresariais. Este website não só fortalece a imagem institucional da Café Austral e amplia sua presença no mercado global, como também viabiliza a rastreabilidade dos produtos, a fidelização de clientes e o caminho para um crescimento sustentável da empresa.

Esta pesquisa conclui-se com a demonstração de que o objetivo proposto foi plenamente alcançado. O desenvolvimento do estudo permitiu a aplicação prática e a integração dos conhecimentos adquiridos ao longo das diversas disciplinas que compõem o curso de Comércio Exterior, ao longo dos últimos três anos. Deste modo, este trabalho configura-se como uma contribuição acadêmica que poderá subsidiar futuras investigações e servir de base para outros discentes interessados na temática, ressaltando a relevância acadêmica e a aplicabilidade do currículo do curso.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABIC, s/d, **Indicadores da Indústria do Café**. Disponível em <https://estatisticas.abic.com.br/estatisticas/indicadores-da-industria/indicadores-da-industria-de-cafe-2023/> . Acesso em 24 maio, 2024.

About Us. Disponível em: <https://www.coffee-roaster-machine.com/about-us/> . Acesso em:18 out. 2024.

ANDRADE, M. M. **Introdução à metodologia do trabalho científico: elaboração de trabalhos na graduação**. São Paulo, SP: Atlas, 2010. Disponível em <https://repositorio.ufba.br/handle/ri/36672> . Acesso em: 26 out. 2023.

ANTT, **ANTT Disponibiliza Calculadora de Fretes**. Disponível em <https://www.gov.br/antt/pt-br/assuntos/ultimas-noticias/antt-disponibiliza-calculadora-de-fretes>. Acesso em 05 jun. 2024.

ANTTlegis - **Agência Nacional de Transportes Terrestres - ANTT**. Disponível em: https://anttlegis.antt.gov.br/action/ActionDatalegis.php?acao=detalharAto&tipo=RES&numeroAto=00004799&seqAto=000&valorAno=2015&orgao=DG/ANTT/MT&codTip o=&desItem=&desItemFim=&cod_menu=5408&cod_modulo=161&pesquisa=true. Acesso em 04 nov. 2024.

ARAUJO, Nadia de **Uma visão econômica do Direito Internacional Privado**. In: TIMM, Luciano Benetti. **Direito e Economia no Brasil: estudos sobre a análise econômica do direito**. 4ª ed. Indaiatuba: Editora Foco, 2021, p. 429-441. Disponível em https://www.jur.puc-rio.br/wp-content/uploads/2021/07/2021_ARAUJO-Nadia-de_Uma-visa%CC%83o-econo%CC%82mica-do-DIPr-1.pdf. Acesso em 04 nov. 2024.

BALLOU, Ronald H. **Logística Empresarial: Transportes, Administração de Materiais**, Distribuição Física. Editora Atlas. Edição 1ª. São Paulo, 1992.

Banco do Brasil. **Garantias Internacionais**. Disponível em: <https://www.bb.com.br/pbb/pagina-inicial/empresas/produtos-e-servicos/comercio-exterior/vendas-para-o-exterior/garantias-internacionais#/>. Acesso em 10 jun. 2024.

BERTOLDI, José Carlos. **Contrato de câmbio trajectício**. *Revista de Direito Mercantil*, São Paulo, v. [volume], n. [número], p. 90, 1999.

BRASIL, LEI 11.442, de 05 de janeiro de 2007, 05/01/2007, Disponível em https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/ato2007-2010/2007/Lei/L11442.htm acesso

[em 07/06/2024](#) Acesso em 01 nov. 2024.

BRASIL, LEI 13.709, de 14 de agosto de 2018, 18/08/2018, **DISPOSIÇÕES PRELIMINARES**. Disponível em [L13709 \(planalto.gov.br\)](#), Acesso em 18 nov. 2023.

BRASIL, LEI 9.307, de 23 de setembro de 1996, 23/09/1996, **Arbitragem**. Disponível em https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L9307.htm, Acesso em 04 nov. 2024.

BRASIL, LEI 9.430, de 27 de dezembro de 1996, 27/12/1996, **Imposto de Renda – Pessoa Jurídica**. Disponível em https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L9430compilada.htm, Acesso em 07 jun. 2024.

BRASIL, LEI N° 10.295, de 17 de outubro de 2001, 18/10/2001, **Subchefia para Assuntos Jurídicos**. Disponível em https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/leis_2001/l10295.htm, Acesso em 01 nov. 2024.

BRASIL, Ministério da Agricultura, **Agricultura e Pecuária. Brasil é o maior produtor mundial e o segundo maior consumidor de café**. Disponível em <https://www.gov.br/agricultura/pt-br/assuntos/noticias/brasil-e-o-maior-produtor-mundial-e-o-segundo-maior-consumidor-de-cafe> . Acesso em 24 ago. 2023.

BUENO, Sinara. **Bill of Lading (BL): o que é?**. Disponível em: <https://www.fazcomex.com.br/comex/bill-of-lading-bl-o-que-e/>. Acesso em 27 maio 2024.

CANSADO, Margarete Bonaldi Ascencio, CNPq – Currículo Lattes, 26/05/2024, Disponível em <http://lattes.cnpq.br/4414284270981048> . Acesso em 01 jun. 2024.

CARVALHO, L. **A Conheça as 3 modalidades de importação | Senior Sistemas**. 2019. Disponível em: <<https://www.senior.com.br/blog/conheca-as-3-modalidades-de-importacao>>. Acesso 15 jun. 2024.

CEPEA, **Centro de Estudos em Economia Aplicada**, 2024, disponível em <https://www.cepea.esalq.usp.br/br/sobre-o-cepea.aspx> . Acesso em 31 maio 2024.

CÉZAR, MORI, BATALHA, da Silva César, Aldara; De Mori, Cláudia; Otávio Batalha, Mário, Jul-Dez/2010, **Inovações tecnológicas de embalagens nas indústrias de alimentos: estudo de caso da adoção de embalagem ativa em empresas de torrefação de café**, 2010. Disponível em <https://www.redalyc.org/pdf/6417/641775968003.pdf> . Acesso em 01 jun. 2024.

CÓDIGO CIVIL, **Código Civil Brasileiro**, 10/01/2002, Disponível em https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/L10406compilada.htm. Acesso em: 29 fev, 2024.

COENTRO, Rita Maria Cunha Leite, CNPq – **Currículo Lates**, 31/10/2000, Disponível em https://buscatextual.cnpq.br/buscatextual/busca.do;jsessionid=48A44B7FCEEBEE4E67869DF4B54B1BED.buscatextual_0 . Acesso em: 23 maio, 2024.

COMEX, **Exportação dos cafés do Brasil tem receita recorde de US\$ 9,2 bilhões em 2022 e EUA foram o principal importador**, 17/01/2023, Disponível em <https://comexdobrasil.com/exportacao-dos-cafes-do-brasil-tem-receita-recorde-de-us-92-bilhoes-em-2022-e-eua-foram-o-principal-importador/> . Acesso em: 27 maio 2024.

Competitividade. **São Paulo: Aduaneiras, 2007**. PERIA, M. A. Prática de Importação. São Paulo: Aduaneiras, 1990.

CONTRAN, **Resolução 210 de 13 de novembro de 2006**, Disponível em <https://www.gov.br/transportes/pt-br/pt-br/assuntos/transito/conteudo-contran/resolucoes/cons210.pdf> . Acesso em: 05 jun. 2024.

COUNCIL OF LOGISTICS MANAGEMENT. **Logistics at large**. 1996. Disponível em: <https://pt.scribd.com/document/257228244/CLM-Logistics-at-Large> . Acesso em: 29 maio 2025.

DASKIN, Mark S. **Logistics: an overview of the state of the art and perspectives on future research**. 1995. Disponível em: https://www.academia.edu/266933/Logistics_An_Overview_of_the_State_of_the_Art_and_Perspectives_on_Future_Research . Acesso em: 29 maio 2025.

DE PAULA, Gillies. **Balanced Scorecard (BSC): o que é, como utilizar e dicas!** Disponível em: <<https://www.treasy.com.br/blog/balanced-scorecard-bsc/>>. Acesso em: 31 maio. 2024.

DECRETO 6.759, **Decreto 6.759, de 5 de fevereiro de 2009**, Disponível em https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/ato2007-2010/2009/decreto/d6759.htm . Acesso em: 07 jun. 2024.

DRUMMOND, Maria Cláudia B.O. SENADO FEDERAL. **Comércio Internacional e Desenvolvimento Sustentável**. 2012. Disponível em: [Comércio Internacional e Desenvolvimento Sustentável — Publicações Portal](#) . Acesso em: 31 ago. 2023.

DW, **Higher coffee prices may hit European cafes, 24/08/2022**. Disponível em [Higher coffee prices may hit European cafes – DW – 08/24/2022](#), . Acesso em: 20 nov. 2023.

EMATER, **Portal do Café de Minas. s/d**, Disponível em <https://portaldocafedeminas.emater.mg.gov.br/>. Acesso em 05 jun. 2024.

EMBRAPA, **Exportação dos cafés diferenciados do Brasil atinge volume físico equivalente a 8,8 milhões de sacas em doze meses**, Disponível em <https://www.embrapa.br/busca-de-noticias/-/noticia/90911737/exportacao-dos-cafes->

[diferenciados-do-brasil-atinge-volume-fisico-equivalente-a-88-milhoes-de-sacas-em-doze-meses?p_auth=yFwPsvsZ](#). Acesso em 05 jun. 2024.

EMBRAPA, **Sistema com inteligência artificial analisa a qualidade do café em minutos**. 06/11/18, Disponível em [Sistema com inteligência artificial analisa a qualidade do café em minutos - Portal Embrapa](#), Acesso em 09 nov. 2023.

ESTUDO DE MERCADO, **Alimentos e bebidas para empresas da Bahia, 2022**, Disponível em [fiieb.org.br/wp-content/uploads/2023/04/Estudo-Mercado-EUA-1.pdf](#) , Acesso em 09 nov. 2023.

eUCP, **ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits for Electronic Presentation** , 2023 – Disponível em : <https://iccwbo.org/wp-content/uploads/sites/3/2019/06/icc-uniform-customs-practice-credits-v2-0.pdf> , Acesso em 05 abr. 2023.

FOLHAPRESS. **Flórida é o terceiro estado com mais brasileiros nos EUA**, 2024. Disponível em: <<https://www.tnh1.com.br/noticia/nid/florida-e-o-terceiro-estado-com-mais-brasileiros-nos-eua/>>. Acesso em: 12 abr. 2025.

FONSECA, Filipe Rocha da, **A batalha entre a regulação e a concorrência nos Estados Unidos da América** (artigo científico), Ago, 2019, Disponível em <https://www.revistas.usp.br/rdda/article/view/155304>, acesso em 24 maio 2024.

GARCIA, Cláudio Luiz; URBAN, Márcio. **Mercado interbancário de câmbio e regulação no Brasil**. São Paulo: [Editora], 2004.

GONZALES, José Roberto. **Processo produtivo do café torrado e moído**. 2004. Disponível em: <https://www.passeidireto.com/arquivo/50898071/processo-produtivo-do-cafe-torrado-e-moido>. Acesso em: 29 maio 2025.

GOVERNO, **Assinatura Eletrônica do GOV.BR, s/d**, Disponível em [Assinatura Eletrônica — Governo Digital \(www.gov.br\)](#), Acesso em 20 nov. 2023.

HOJI, Masakazu, **Orçamento Empresarial Passo a Passo**, 2017, disponível em https://books.google.com.br/books?hl=ptBR&lr=&id=P9ViDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT4&dq=or%C3%A7amento+empresarial+conceito&ots=HsDwjJ0mQI&sig=CXteYnWCU7Hpr_yldts7GCVj0Q&redir_esc=y#v=onepage&q=or%C3%A7amento%20empresarial%20conceito&f=true acesso em 29 maio, 2024.

IBGE, **IBGE PAÍSES, Estados Unidos da América**, Disponível em <https://pais.es.ibge.gov.br/#/dados/estados-unidos-da-america> Acesso em 24 maio, 2024.

ICO, **International Coffee Organization**, .Disponível em [m1-exports.pdf \(ico.org\)](#) Acesso em 19 out. 2023.

IMPORTAÇÃO DE EQUIPAMENTOS, **Conexão Aduanas**. Disponível em: <https://conexaoaduanas.com.br/importacao-de-equipamentos/>. Acesso em: 06 set. 2024.

INCOTERM, **INCOTERM 2020**, Disponível em <https://iccwbo.org/business-solutions/incoterms-rules/incoterms-2020/#block-accordion-2> . Acesso em: 09 jun. 2024.

IRFB 1702. **Secretaria da Receita Federal do Brasil. Instrução Normativa RFB nº 1.702, de 21 de março de 2017**. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 23 mar. 2017. Disponível em: <https://www.in.gov.br/web/dou/-/instrucao-normativa-rfb-n-1702-de-21-de-marco-de-2017-135550421>. Acesso em: 29 maio, 2025.

KEEDI, Samir. **Logística de transporte internacional - veículo prático de competitividade**. [s.l: s.n.]. 2007. Acesso em: 07 Set 2024.

MANAGEMENT, 2002, **European Journal of Purchasing & Supply Management**, Disponível em <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0969701202000059> . Acesso em 27 set. 2024.

MAPS, **Google Maps**, 2024, Disponível em <https://www.google.com.br/maps> , acesso em 05 jun. 2024.

MENOCE, Sonia Cristina Menoce, s/d, Disponível em <https://www.escavador.com/sobre/5483906/sonia-cristina-menoce>, Acesso em 28 maio, 2024.

MERIGHI, Sérgio, 1998, **MAPEAMENTO DE PROCESSOS ATRAVÉS DE FLUXOGRAMAS (TESE DE MESTRADO)**, Disponível em <https://repositorio.unicamp.br/Busca/Download?codigoArquivo=504414> . Acesso em 21 maio, 2024.

MONTEIRO, Margarete Fátima Mezzomo; SILVA, Natália Tomaz da; SILVA, André Luiz Gomes da. **Análise do método de custeio ABC e formação de preços por mark-up: um estudo de caso numa empresa de varejo de madeiras**. 2015. Disponível em: https://www.abepro.org.br/biblioteca/TN_STO_208_234_27767.pdf. Acesso em: 29 maio, 2025

NAÇÕES, Unidas **Brasil Objetivos de Desenvolvimento Sustentável**. s/d, Disponível em <https://brasil.un.org/pt-br/sdgs/2> acesso em 31 ago. 2023.

NORMAS. Disponível em: <https://normasinternet2.receita.fazenda.gov.br/#/consulta/externa/81483/visao/multivigente> . Acesso em: 09 jun. 2024.

NOVAES, Antônio Galvão N. **Sistemas logísticos: transporte, armazenagem e distribuição física de produtos**. São Paulo: Edgard Blücher, 1989.

ORMOND, José Geraldo Pacheco; DE PAULA, Sérgio Roberto Lima; FAVERET FILHO, Paulo, Café: (re)conquista dos mercados (artigo), 1999 , Disponível em https://web.bndes.gov.br/bib/jspui/bitstream/1408/2983/2/BS%2010%20Caf%C3%A9%28re%29conquista%20dos%20mercados_P.pdf , Acesso em 24 maio, 2024

OSTERWALDER, Alexander; PIGNEUR, Yves. **Business Model Generation: Inovação em Modelos de Negócios**. Tradução de Raphael Bonelli. Rio de Janeiro: Alta Books, 2010.

Panamerican Foods LLC. Disponível em: https://www.buzzfile.com/business/Panamerican-Foods-LLC-201-991-9222?utm_source. Acesso em: 7 maio, 2025.

PAUTZ, E. (2021). **A IMPORTÂNCIA DO GEORREFERENCIAMENTO: DESAFIOS E POSSIBILIDADES**. *Revista Ibero-Americana De Humanidades, Ciências E Educação*, 7(11), 1778– 1787. Disponível em <https://doi.org/10.51891/rease.v7i11.3300>, acesso em 18 nov. 2023

PAYPAL, **UTILIZE TODO O POTENCIAL COMERCIAL**, s/d, Disponível em [Soluções de pagamento para Empresas | PayPal Brasil](#), acesso em 20 nov. 2023.

PELISSON, R. **Como as matrizes de análise podem aprimorar seus resultados - SER HCM**. Disponível em: <https://sertms.com/blog/matrizes/> . Acesso em 23 out, 2024.

PETERS, M. **Vantagens dos Torradores de Café Inovadores para Atender às Necessidades do Consumidor Moderno**, 2025. Disponível em: https://insights.made-in-china.com/pt/Advantages-of-Innovative-Coffee-Roasters-for-Meeting-Modern-Consumer-Needs_eTLaCNfAYQIF.html . Acesso em: 26 abr, 2025.

PIURCOSKY, José. **Importação de máquinas: análise de riscos e estratégias de mitigação**. In: SIMPÓSIO INTERNACIONAL DE GESTÃO DE PROJETOS, INOVAÇÃO E SUSTENTABILIDADE – SINGEP, 3., 2014, São Paulo. Anais [...]. São Paulo: [s.n.], 2014. Disponível em: <https://singep.org.br/3singep/resultado/168.pdf>. Acesso em: 29 maio, 2025.

Precision Engineering and Manufacturing Co.,Ltd, **About**, 2024

Prime Distribution USA Corp Company Profile | **Boca Raton, FL | Competitors, Financials & Contacts - Dun & Bradstreet**. Disponível em:

https://www.dnb.com/business-directory/company-profiles.prime-distribution-usa-corp.8861271e9fd80a57af7af18fa3ced7c8.html?utm_source . Acesso em: 7 maio, 2025.

RAMOS, Larissa. **Entenda o CTCR: Conhecimento de Transporte Rodoviário de Cargas**, 01/09/20. Disponível em: <https://www.cobli.co/blog/conhecimento-de-transporte-rodoviario/> . Acesso em: 29 maio, 2024.

RAYSSA. **Como importar máquinas da China? | Serpa China**. Disponível em: https://serpachina.com/importarmaquinas/?gad_source=1&gad_campaignid=21620624291&gbraid=0AAAAAovfjPtB0zCWtQajD4oeUGoOdfsk&qclid=CjwKCAjw6NrBBhB6EiwAvnT_rp8205EMJ_6tE_FzujQFEyOqNqfcYOmwHgq_9Qgmm_t1t2ziYcRSRRoC7GcQAvD_BwE . Acesso em: 24 mar. 2024.

RECEITA FEDERAL, **Habilitação para Operar no Comércio Exterior**. Disponível em: <https://www.gov.br/receitafederal/pt-br/servicos/aduana/habilitacao-importar-exportar>. Acesso em: 06 set. 2024

REID, K. **O Guia Definitivo para Selecionar os Torradores de Café Perfeitos para as Necessidades do Seu Negócio**. Disponível em: https://insights.made-in-china.com/pt/The-Ultimate-Guide-to-Selecting-the-Perfect-Coffee-Roasters-for-Your-Business-Needs_earTWjRyJEiu.html . Acesso em: 18 dez. 2024.

REVISTA ECONOMIA. **Sistema monetário internacional: moedas conversíveis e inconversíveis**. *Revista de Economia Política*, Campinas, UNICAMP, ano 28, n. 3, p., jul./set. 2008.

RFB 1702, **Instrução Normativa da Receita Federal do Brasil 1.702**, 21/03/2017. Disponível em: <IN-RFB-Nº-1702-2017.pdf>, Acesso em 29 maio, 2025.

ROBLES, Leo Tadeu, **Logística Internacional**, 2015. Disponível em <https://encurtador.com.br/72EI9> Acesso em 05 de jun. 2024.

ROHR, Rebeca. **Matriz Ansoff: o que é? Como aplicar sua estratégia nas empresas?** Disponível em: <https://mereio.com/blog/matriz-ansoff/> . Acesso em: 31 maio, 2024.

SANTOS, Gildenir Carolino, **Blog PPEC**, 15 Ago, 2018, Disponível em <https://periodicos.sbu.unicamp.br/blog/index.php/2018/08/15/entrevista/>, Acesso em 26 out, 2023.

SANTOS, Lucas Nunes Santos, **CAFÉ E CAFEÍNA: UMA ABORDAGEM CONTEXTUALIZADA E INTERDISCIPLINAR (TCC)**, 2013 Disponível em

https://bdm.unb.br/bitstream/10483/6005/1/2013_LucasNunesSantos.pdf , Acesso em 27 maio, 2024

SARQUIS, Aléssio Bessa, **Orçamento de Despesas de Marketing: Uma Proposição De Modelo Aplicável à Pequena Empresa**, 03 Abr, 2003. Disponível em <https://periodicos.univali.br/index.php/ra/article/view/1824>, acesso em 02 abr, 2025.

SEBRAE, **Exportações para os Estados Unidos: saiba como proceder, 2023 Disponível em** <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/exportacoes-para-os-estados-unidos-saiba-como-proceder,54686f91bd3e5810VgnVCM1000001b00320aRCRD>, Acesso em 08 jun., 2024.

SEGALIS, Gabriel; FRANÇA, Ronaldo de; ATSUMI, Shirley Yurica Kanamori. **Fundamentos de exportação e importação no Brasil**. São Paulo: Editora FGV, 2012.

SILVA, P. M. DA. **TRANSPORTADORAS NOS ESTADOS UNIDOS. TUDO O QUE VOCÊ PRECISA SABER PARA ATUAR LÁ**. - Brudam, 07/06/21. Disponível em: <https://brudam.com.br/abrir-transportadora-no-eua/#:~:text=Voc%C3%AA%20vai%20precisar%20de%20uma> . Acesso em: 29 maio, 2024.

SINDICAFÉ, **Conheça o trabalho da ABIC, e entenda as certificações do café brasileiro**. 07/08/18, Disponível em [Conheça o trabalho da ABIC e entenda as certificações do café brasileiro - Sindicafé \(sindicafesp.com.br\)](https://www.sindicafesp.com.br/conheca-o-trabalho-da-abic-e-entenda-as-certificacoes-do-cafe-brasileiro), Acesso em 09 nov., 2023.

SISCOMEX, **Conheça o programa**, 08/03/2022, Disponível em <https://www.gov.br/siscomex/pt-br/paginas/conheca-o-programa> . Acesso em 09 jun. 2023.

SISCOMEX, **Drawback**, 08/03/2022, Disponível em [Drawback — Siscomex \(www.gov.br\)](https://www.gov.br/siscomex/pt-br/paginas/drawback) , Acesso em 20 nov. 2023.

SOARES, Renato Ribeiro Soares, s/d, disponível em <https://www.escavador.com/sobre/480505/renato-ribeiro-soares>,. Acesso em 28 maio, 2024.

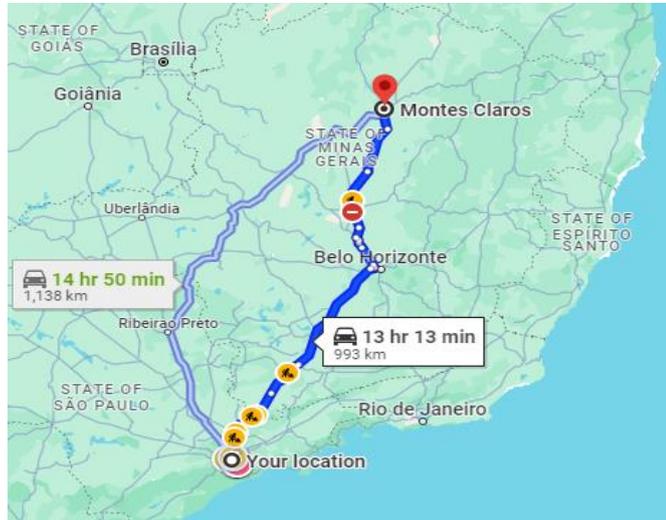
SWIFT, s/d, disponível em <https://www.swift.com/about-us> . Acesso em 09 jun., 2024.

TAWC, **TAWC Logistics**, s/d, Disponível em <https://tawc.com.br/> . Acesso em 07 jun, 2024.

TOTVS, E. **Seguro de carga: É obrigatório? Qual contratar? Confira tudo sobre o tema.** 11/11/23 - Disponível em: <https://www.totvs.com/blog/gestao-para-rotas/seguro-de-carga/#:~:text=O%20seguro%20de%20carga%20%C3%A9> .
Acesso em: 29 maio, 2024.

ANEXOS

Anexo 1: Trajeto de Minas Gerais a São Paulo



Fonte Google Maps

Anexo 2: Cálculo de Frete

Calcular Piso Mínimo de Frete

VALORES CALCULADOS CONFORME RESOLUÇÃO ANTT Nº 5.867/2020, ATUALIZADA PELA RES. Nº 6.034/24

R\$ 7.153,93
VALOR TABELA ANTT OFICIAL

*Notas:
1. Caso a Combinação Veicular de Carga possua número de eixos não previstos nas tabelas, conforme Resolução nº 5.867/2020, o valor do piso mínimo de frete é calculado utilizando-se a quantidade de eixos imediatamente inferior, ou superior, no caso de não existir quantidade de eixos imediatamente inferior, aplicando-se o mesmo princípio no caso da contratação de veículo automotor de cargas.
2. Para compor o valor final do frete a ser pago ao transportador, deverão ser neociados os valores dos Incisos I, III e IV da Resolução ANTT nº

Tipo de Carga: Carga Geral
Número de Eixos*: 4
Distância: 1500
É composição veicular? (veículo automotor + implemento ou caminhão simples): Não
É Alto Desempenho?: Não
Retorno Vazio?: Não

Calcular

Informações de cálculo conforme parâmetros informados:
Operação de Transporte: **Tabela B - Operações em que Haja a Contratação Apenas do Veículo Automotor de Cargas**
Distância: 1500 Km
Coeficiente de custo de deslocamento (CCD): 4,4705
Coeficiente de custo de carga e descarga (CC): 448,18
Valor de ida = (Distância x CCD) + CC: 7.153,93
Valor do retorno vazio (caso exista) = 0,92 x Distância x CCD: 0,00

Fonte: ANTT, Mai de 2024

Anexo 3: Modelo de Contrato

CONTRATO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS DE TRANSPORTE E MERCADORIAS

_____ (Nome da empresa), pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ nº _____ (Número do CNPJ), com sede em _____ (Endereço completo da Sede da Empresa), doravante denominado CONTRATANTE, e neste

ato representada na forma de seus atos constitutivos por seu representante legal _____ (**Sócio que irá assinar o contrato**), portador do Documento de Identidade RG n° _____ (Número do RG), inscrito no CPF sob o n° _____ (**Número do CPF**), residente e domiciliado em _____ (**Endereço completo do proprietário da empresa**), e;

_____ (**Nome da Pessoa Contratada**), (nacionalidade), (estado civil), (profissão), portador da Identidade n° _____ (**Número do RG**) SSP/ __ (**Estado**) e do CPF n° _____ (**Número do CPF**), residente e domiciliado _____ (**Endereço Completo**), doravante denominado CONTRATADA.

OU

_____ (**Nome da empresa**), pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ n° _____ (**Número do CNPJ**), com sede em _____ (**Endereço completo da Sede da Empresa**), doravante denominado CONTRATADA, e neste ato representada na forma de seus atos constitutivos por seu representante legal _____ (**Sócio que irá assinar o contrato**), portador do Documento de Identidade RG n° _____ (**Número do RG**), inscrito no CPF sob o n° _____ (**Número do CPF**), residente e domiciliado em _____ (**Endereço completo do proprietário da empresa**).

Por assim estarem justas e contratadas, as partes celebram o presente CONTRATO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS DE TRANSPORTE E MERCADORIAS, segundo as leis do ordenamento jurídico brasileiro, e as cláusulas dispostas a seguir.

Cláusula 1ª – DO OBJETO

1.1 – O objeto do presente contrato de prestação de serviços de transporte e mercadorias se constitui em torno dos serviços de transporte rodoviário de mercadorias que serão transportadas pela CONTRATADA cujo trajeto será feito entre o estabelecimento da CONTRATANTE, localizado na Rua _____, n° _____, na cidade de _____, e seus clientes.
(Estabelecer os locais de entrega)

Cláusula 2ª – DAS CONDIÇÕES DA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

ITEM I – OBRIGAÇÕES DA CONTRATANTE

2.1 – A CONTRATANTE deverá fornecer à CONTRATADA todas as informações necessárias à realização do serviço, devendo especificar os detalhes relacionados à perfeita execução do serviço.

2.2 – Fornecer à CONTRATADA as condições necessárias à execução dos serviços, inclusive a disponibilização de _____ (**delimitar todos os materiais, como notas fiscais, uniforme, combustível, caixas de armazenamento, etc.**)

2.3 – Permitir livre acesso dos funcionários ao ambiente que se trata do objeto deste contrato, desde quando devidamente identificados.

2.4 – Deverá efetuar o pagamento na forma e condições estabelecidas na Cláusula 4ª.

ITEM II – OBRIGAÇÕES DA CONTRATADA

2.5 – A CONTRATADA, diante deste contrato, se compromete a executar de forma _____ (diária, semanal ou mensal) a prestação de serviços referentes à entrega dos produtos e mercadorias da CONTRATANTE de acordo com as condições estabelecidas entre as partes.

2.6 – Responsabiliza-se a CONTRATADA por todo o ônus trabalhista, tributário e previdenciário referente ao período que perdurar a prestação objeto deste instrumento, isentando a CONTRATANTE de qualquer obrigação correlacionada.

2.7 – Manter durante toda a execução do serviço e a vigência do contrato, o compromisso com as obrigações assumidas. Deverá, também, prestar os serviços em observância às recomendações aceitas pela boa técnica, normas e legislações vigentes.

2.8 – Responsabilizar-se por eventuais prejuízos que venham a ser causados à CONTRATANTE na inadimplência de suas obrigações.

2.9 – Qualquer serviço a ser executado, que não se trate do objeto deste contrato, deverá ser, previamente, autorizado pelo CONTRATANTE.

2.10 – Compete à CONTRATADA o registro de episódios ocorridos de caráter urgente, e a devida prestação dos esclarecimentos julgados necessários durante a prestação de serviços ao CONTRATANTE, sob pena de responder por omissão.

2.12 – A CONTRATADA se responsabiliza por guardar, zelar e manter em segurança todos os materiais, utensílios e equipamentos utilizados durante a prestação de serviços.

ITEM III – SERVIÇOS E SUAS EXECUÇÕES

2.13 – Os serviços serão prestados de forma pessoal à CONTRATANTE, sendo incluídos, também, aqueles que indiretamente se vinculam ao presente contrato.

2.14 – O horário de prestação de serviços será conforme determinação da CONTRATADA, com o total de ____ (quantidade de horas) horas diárias.

OU

O horário de prestação de serviços será conforme determinação da CONTRATANTE, com o total de ____ (quantidade de horas) horas diárias.

2.15 – A CONTRATADA atuará nos serviços contratados de acordo com as especificações descritas na Cláusula 1ª.

2.16 – Obriga-se, A CONTRATADA, a devolver ao CONTRATANTE os comprovantes de entrega, referentes à mercadoria transportada.

2.17 – A CONTRATADA deverá, após o recebimento da mercadoria a ser transportada, se certificar de que todos os documentos necessários ao transporte estejam devidamente em mãos e organizados, sendo que será responsabilizada pelo envio da carga ao seu destino no prazo avençado entre as partes, fazendo cessar a sua responsabilidade quando da entrega dos produtos.

2.18 – Os veículos utilizados para a prestação de serviços sob este contrato devem ser conduzidos por funcionário devidamente qualificado, habilitado e registrado por parte da CONTRATADA, responsável pelo pagamento de todos os custos trabalhistas e previdenciários associados.

2.18 – Os serviços terão início imediatamente após a assinatura deste contrato.

Cláusula 3º – DA EXCLUSIVIDADE

3.1 – A prestação de serviços contratada será sem caráter de exclusividade à CONTRATANTE.

OU

A CONTRATADA compromete-se a atuar com exclusividade em favor da CONTRATANTE, não podendo exercer atividade semelhante para outras empresas, ou efetuar negócios em nome e por conta própria, ainda que seja com terceiro não cliente da CONTRATANTE

Cláusula 4ª – DO PREÇO E DAS CONDIÇÕES DE PAGAMENTO

4.1 – As atividades objeto deste contrato serão remuneradas pela quantia de R\$ _____ (**mencionar valor em extenso entre parênteses**), referente aos serviços efetivamente prestados, devendo ser pago via conta bancária que será repassado pela CONTRATADA à CONTRATANTE.

4.2 – Caso o contrato seja extinto pela CONTRATANTE, não haverá a devolução de nenhum dos valores já pagos à empresa CONTRATADA, se a empresa contratada não infringiu nenhum dos termos deste contrato.

4.3 – Poderá ser realizado o pagamento de valores adicionais à CONTRATADA, desde que haja a concordância expressa de ambas as partes, se houver necessidade de serviços pontuais ou um aumento de demanda não previsto no anexo deste contrato, como os gastos com alimentação, taxas e licenças, inclusive o valor relacionado ao pedágio de todo o caminho contratado.

Cláusula 5ª – DAS DESPESAS

5.1 – As despesas relacionadas ao combustível, manutenção e limpeza do veículo de transporte, assistência técnica, ou outra despesa relacionada ao veículo, serão de exclusiva responsabilidade da _____ (especificar se for a CONTRATANTE ou a CONTRATADA).

Cláusula 6ª – DO INADIMPLEMENTO

6.1 – Implicará na rescisão imediata deste contrato o descumprimento das obrigações previstas neste contrato, incidindo sobre o valor do presente documento contratual, quanto ao pagamento do serviço prestado, multa pecuniária de 1%, juros de mora de 0,032% ao dia e correção monetária.

Cláusula 7ª – DA RESCISÃO

7.1 – O contrato será rescindido sem aviso prévio, apenas mediante comunicação por escrito, nos seguintes casos:

Inadimplemento contratual por qualquer das partes; Inaptidão do prestador de serviços com as normas específicas da prestação de serviços e objeto deste contrato; Caso fortuito ou de força maior.

7.2 – As partes não podem romper o presente documento contratual unilateralmente, sem justa causa ou comum acordo, antes do término disposto neste instrumento.

7.3 – Responderá por perdas e danos a parte que infringir qualquer cláusula prevista nesse contrato.

Cláusula 8ª – DO PRAZO E DA VALIDADE

8.1 – O presente contrato terá duração de ____ (**mencionar número em extenso entre parênteses**) meses, a contar da data de sua assinatura, podendo ser prorrogado por iguais e sucessivos períodos

Cláusula 9ª – DISPOSIÇÕES GERAIS

9.1 – A CONTRATADA não poderá, de nenhuma forma ou meio, transferir suas responsabilidades e obrigações assumidas, por força deste contrato à terceiros, a não ser com prévia concordância da CONTRATANTE.

9.2 – Quaisquer alterações no presente contrato deverão ser realizadas através de aditivo contratual, sob pena de nulidade os compromissos verbais que forem pactuados.

9.3 – O presente contrato de natureza comercial não gera vínculo empregatício, nem responsabilidade solidária ou subsidiária com a CONTRATANTE.

Em caso de controvérsias, dúvidas, processos e conflitos, fica eleito o foro da comarca de _____ (**Colocar a localidade da prestação de serviço**), ainda que exista outro mais privilegiado, sendo este o eleito para qualquer ação ou execução que possa ocorrer por motivo de descumprimento de algumas das cláusulas dispostas neste documento ou da legislação brasileira aplicável.

E, por estarem assim, justas e contratadas, CONTRATANTE E CONTRATADO assinam o presente instrumento em 2 (duas) vias de igual teor e forma para a produção de todos os efeitos de direito.

_____, ____ de _____ de 202x.

Contratante

Contratada

Testemunhas:

_____ CPF: _____

_____ CPF: _____

Fonte: ANTT, Mai de 2024

Anexo 4: Documento Auxiliar do Manifesto de Documentos

Empresa Modelo LTDA						
CNPJ _____ IE _____						
Razão Social _____						
Logradouro _____ N _____						
Complemento _____						
Bairro _____						
UF _____ Município _____ CEP _____						
DAMDFE Documento Auxiliar de Manifesto Eletrônico de Documentos Fiscais						
CONTROLE DO FISCO						
						
CHAVE DE ACESSO 4215.0876.5390.8900.0120.5800.1000.0000.6210.0039.4773						
PROTOCOLO DE AUTORIZAÇÃO 942150001680828 21/08/2015 08:56:29						
Modelo	Série	Número	FL	Data e Hora de Emissão	UF Carreg.	UF Descar.
58	1	62	1/1	19/08/2015 16:46	SC	PR
Modal Rodoviário de Carga						
Gtd. CT-e	Gtd. NF-e	Peso Total (Kg)				
0	4	48,03				

Fonte: Internet

Anexo 5: Proforma Invoice

FATURA PROFORMA

PROFORMA INVOICE:

Date:

To:

MANUFACTURER:

Your ref:

Total net weight:

Means of transport:

DELIVERY	LOADING PORT	DESTINATION	PAYMENT CONDITION

QTY	UNIT	DESCRIPTION	UNIT PRICE	EXTENSION

Fonte: Internet

Anexo 6: Subclasse CNAE

IBGE
Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

CONCLA
COMISSÃO NACIONAL DE CLASSIFICAÇÃO

Esta página disponibiliza as classificações estatísticas nacionais, para temas selecionados, usadas no sistema estatístico e nos cadastros administrativos do País e as classificações internacionais a elas associadas.

apresentação | classificações | documentação | busca online | estruturas | links | central de dúvidas

Este sistema de busca permite:

Pesquisar códigos ou atividades econômicas na CNAE. O usuário pode encontrar, a partir da digitação da descrição de uma dada atividade ou de uma palavra-chave, os códigos das classes CNAE ou subclasses CNAE, que contêm as palavras digitadas, ou a partir da especificação de um código, o conjunto de atividades a ele associadas;

Indicar a posição de cada código na estrutura da CNAE, incluindo o desdobramento de subclasses CNAE e as Notas Explicativas de seu conteúdo.

Atividades | **Estrutura**

busca por palavra chave ou código | classificação classe

comércio atacadista café | CNAE-Subclasses 2.3 | **buscar**

Subclasses encontradas: 7

Mostrar 100 registros por página

Código	Descrição
4621-4/00	CAFÉ EM COCO, COMÉRCIO ATACADISTA DE
4621-4/00	CAFÉ EM GRÃO, COMÉRCIO ATACADISTA DE
4621-4/00	CAFÉ IN NATURA, COMÉRCIO ATACADISTA DE
4621-4/00	CAFÉ VERDE, COMÉRCIO ATACADISTA DE
4637-1/01	CAFÉ TORRADO, MOÍDO, SOLÚVEL, COMÉRCIO ATACADISTA DE

Fonte: Site IBGE

Anexo 7: Subclasse CNAE

IBGE
Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

CONCLA
COMISSÃO NACIONAL DE CLASSIFICAÇÃO

Esta página disponibiliza as classificações estatísticas nacionais, para temas selecionados, usadas no sistema estatístico e nos cadastros administrativos do País e as classificações internacionais a elas associadas.

apresentação | classificações | documentação | busca online | estruturas | links | central de dúvidas

Este sistema de busca permite:

Pesquisar códigos ou atividades econômicas na CNAE. O usuário pode encontrar, a partir da digitação da descrição de uma dada atividade ou de uma palavra-chave, os códigos das classes CNAE ou subclasses CNAE, que contêm as palavras digitadas, ou a partir da especificação de um código, o conjunto de atividades a ele associadas;

Indicar a posição de cada código na estrutura da CNAE, incluindo o desdobramento de subclasses CNAE e as Notas Explicativas de seu conteúdo.

Atividades | **Estrutura**

busca por palavra chave ou código | classificação classe

café torrefação e moagem | CNAE-Subclasses 2.3 | **buscar**

Subclasses encontradas: 1

Mostrar 100 registros por página

Código	Descrição
1061-3/02	CAFÉ, TORREFAÇÃO E MOAGEM DE

Fonte: Site IBGE

Anexo 8: Modelo de Carta de Crédito Internacional

Carta de Crédito Comercial			
MT 5700	Issue of a Documentary Credit	Page 00001	
		Func LPRBHE	
Basic Header	F 01 BDERBRSPABHE	0000 000000	
Application Header	T 700	N	
User Header	Service Code	103:	
	Bank Priority	113:	
	Msg User Ref.	108:	
Sequence of Total	*27	:	
Form of Doc. Credit	*40	:	
Doc. Credit Number	*20	:	
Ref. to Pre-advice	23	:	
Date of Issue	31	:	
Expiry	*31	:	Date Place
Applicant Bank	51	:	
Applicant	*50	:	
Beneficiary	*59	:	
Amount	*32	:	Currency Amount
Pos. / Neg. Tol. (%)	39	:	
Max. Credit Amount	39	:	
Add. Amount Covered	39	:	
Available with/by	*41	:	
Drafts at...	42	:	
Drawee	42	:	
Mixed Paym. Details	42	:	
Deferred Paym. DET.	42	:	
Partial Shipments	43	:	
Transshipment	43	:	
Loading in charge	44	:	
For Transport to...	44	:	
Latest date of Ship	44	:	
Shipment Period	44	:	
Descript. of Goods	45	:	
Documents required	46	:	
Additional Cond.	47	:	
Details of Charges	71	:	
Presentation Period	48	:	
Confirmation	*49	:	
Reimbursing Bank	53	:	
Instructions	78	:	
"Advise Through"	57	:	
Send. To Rec. Info.	72	:	
Trailer		:	
Error message Display			
DWS 3686	Correspondent's SWIFT address in header must have length 8 or 11		
DWS 3574	Field 27 must be 1 numeric, then a "/" and then 1 numeric		
DWS 4233	Field SW 40 A does not contain a valid code word		
DWS 3519	Field SW 20 must be 1 to 16 characters		
DWS 3529	Field SW 31D DATE must have format YYYYMMDD		
DWS 3521	Field SW 59 must be 1 to 35 characters		
DWS 3531	Field SW32B CURRENCY CODE must be 3 letters		
DWS 3513	Field SW 41 option must be A D		
DWS 4233	Field SW49 does not contain a valid code word		

Fonte: CNI

Anexo 9: Modelo de Nota Fiscal Eletrônica

RECEBEMOS DE MAINO SISTEMAS DE INFORMATICA LTDA OS PRODUTOS E/OU SERVIÇOS CONSTANTES DA NOTA FISCAL ELETRÔNICA INDICADA ABAIXO. EMISSÃO: 15/03/2020 VALOR TOTAL: R\$ 1,00 DESTINATÁRIO: NF-E EMITIDA EM AMBIENTE DE HOMOLOGAÇÃO - SEM VALOR FISCAL - Espanha, 12 - 12 Espanha EXTERIOR-EX		NF-e Nº. 000.001.332 Série 001											
DATA DE RECEBIMENTO	IDENTIFICAÇÃO E ASSINATURA DO RECEBEDOR												
 MAINO SISTEMAS DE INFORMATICA LTDA		DANFE Documento Auxiliar da Nota Fiscal Eletrônica 0 - ENTRADA 1 - SAÍDA Nº. 000.001.332 Série 001 Folha 1/1											
		 CHAVE DE ACESSO 3320 0319 9353 6800 0170 5500 1000 0013 3210 4037 4333 Consulta de autenticidade no portal nacional da NF-e www.nfe.fazenda.gov.br/portal ou no site da Sefaz Autorizadora											
NATUREZA DA OPERAÇÃO EXPORTAÇÃO		PROTOCOLO DE AUTORIZAÇÃO DE USO											
INSCRIÇÃO ESTADUAL	INSCRIÇÃO ESTADUAL DO SUBST. TRIBUT.	CNPJ / CPF											
DESTINATÁRIO / REMETENTE													
NOME / RAZÃO SOCIAL NF-E EMITIDA EM AMBIENTE DE HOMOLOGAÇÃO - SEM VALOR FISCAL		CNPJ / CPF	DATA DA EMISSÃO 15/03/2020										
ENDEREÇO Espanha, 12 - 12		BAIRRO / DISTRITO Espanha	CEP 00000-000										
MUNICÍPIO EXTERIOR - ESPANHA	UF EX	FONE / FAX	INSCRIÇÃO ESTADUAL										
CÁLCULO DO IMPOSTO													
BASE DE CALC. DO ICMS 0,00	VALOR DO ICMS 0,00	BASE DE CALC. ICMS S.T. 0,00	VALOR DO ICMS SUBST. 0,00										
VALOR DO FRETE 0,00	VALOR DO SEGURO 0,00	DESCONTO 0,00	OUTRAS DESPESAS 0,00										
V. IMP. IMPORTAÇÃO 0,00		VALOR DO PIS 0,00	V. TOTAL PRODUTOS 1,00										
VALOR TOTAL IPI 0,00		VALOR DA COFINS 0,00	V. TOTAL DA NOTA 1,00										
TRANSPORTADOR / VOLUMES TRANSPORTADOS													
NOME / RAZÃO SOCIAL	FRETE 1-Por conta do Dest	CODIGO ANTT	PLACA DO VEÍCULO										
ENDEREÇO	MUNICÍPIO	UF	CNPJ / CPF										
QUANTIDADE	ESPECIE	MARCA	INSCRIÇÃO ESTADUAL										
NUMERAÇÃO		PESO BRUTO	PESO LÍQUIDO										
DADOS DOS PRODUTOS / SERVIÇOS													
CÓDIGO PRODUTO	DESCRIÇÃO DO PRODUTO / SERVIÇO	NCM/SH	O/C/SOSN	CFOP	UN	QUANT	VALOR UNIT	VALOR TOTAL	B.CALC ICMS	VALOR ICMS	VALOR IPI	ALIQ. ICMS	ALIQ. IPI
0055	MONITOR DELTA	84733043	0300	7102	KI	1,0000	1,0000	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Fonte: www.blog.maino.com.br

Anexo 10: NCM

SEÇÃO II - PRODUTOS DO REINO VEGETAL 	
↳ Capítulo 09 Café , chá, mate e especiarias.  	
↳ 09.01 Café , mesmo torrado ou des cafe inado; cascas e películas de café ; sucedâneos do café que contenham café em qualquer proporção.	
0901.1	- Café não torrado:
0901.11	-- Não des cafe inado
0901.11.10	Em grão
0901.11.90	Outros
0901.12.00	-- Des cafe inado
0901.2	- Café torrado:
0901.21.00	-- Não des cafe inado
0901.22.00	-- Des cafe inado
0901.90.00	- Outros

Fonte: Siscomex

Anexo 12 : Codificação de Embalagens SISCOMEX

TIPOS DE EMBALAGENS		TIPOS DE EMBALAGENS		TIPOS DE EMBALAGENS	
01	Amarro/ Atado/ Feixe	21	Caixa de outros materiais	41	Pacote
02	Barrica de ferro	22	Canudo	42	Peça
03	Barrica de fibra de vidro	23	Carretel	43	Quartola
04	Barrica de papelão	24	Cilindro	44	Rolo
05	Barrica de plástico	25	Cintado	45	Saca
06	Barrica de outros materiais	26	Engradado de madeira	46	Saco de aniação
07	Baú de madeira	27	Engradado de plástico	47	Saco de couro
08	Baú de metal	28	Engradado de outros materiais	48	Saco de lona
09	Baú de outros materiais	29	Envelope	49	Saco de nylon
10	<i>Big bag</i>	30	Estojo	50	Saco de papel
11	Bloco	31	Estrado	51	Saco de papelão
12	Bobina	32	Fardo	52	Saco de plástico
13	Bombona	33	Frasco	53	Saco de outros materiais
14	Botijão	34	Galão de metal	54	Sacola
15	Caixa corrugada	35	Galão de plástico	55	<i>San bag</i>
16	Caixa de isopor	36	Galão de outros materiais	56	Tambor de metal
17	Caixa de madeira	37	Granel	57	Tambor de papelão
18	Caixa de metal	38	Lata	58	Tambor de plástico
19	Caixa de papelão	39	Mala	59	Tambor de outros materiais
20	Caixa de plástico	40	Maleta	99	Outros

Fonte: Siscomex-Mantra

Fonte: SISCOMEX-MANTRA 2024

Anexo 13: Torradeira de café

Only 10 sets!

YOSHAN

Mid year promotion

The only one coffee roaster manufacturer that can achieve German technology in China

\$39999
~~\$45900~~

« YS-60KG Coffee Roaster »

Promotion time: 1st - 30th June

Unboxing + Positive comment!
Get Half-year Extended Warranty!

Fonte: Empresa Yoshan

Anexo 14: Tratamento Tributário das Importações

Simulador do Tratamento Tributário e Administrativo das Importações

■ Dados da Simulação

Código NCM	8419.89.30		
Descrição NCM	TORREFADORES		
Taxa de Câmbio do Dia 4/10/2024	R\$ 5,4850		
Valor Aduaneiro Convertido	R\$219.400,00		
Alíquota II (%)	<input type="text" value="11,20"/>	Tributo II	R\$ 24.572,80
Alíquota IPI (%)	<input type="text" value="0,00"/>	Tributo IPI	R\$ 0,00
Alíquota PIS (%)	<input type="text" value="2,10"/>	Tributo PIS	R\$ 4.607,40
Alíquota COFINS (%)	<input type="text" value="10,65"/>	Tributo COFINS	R\$ 23.366,10

As alíquotas podem ser preenchidas manualmente e os tributos recalculados

[Recalcular Tributos](#) [Efetuar Nova Consulta](#)

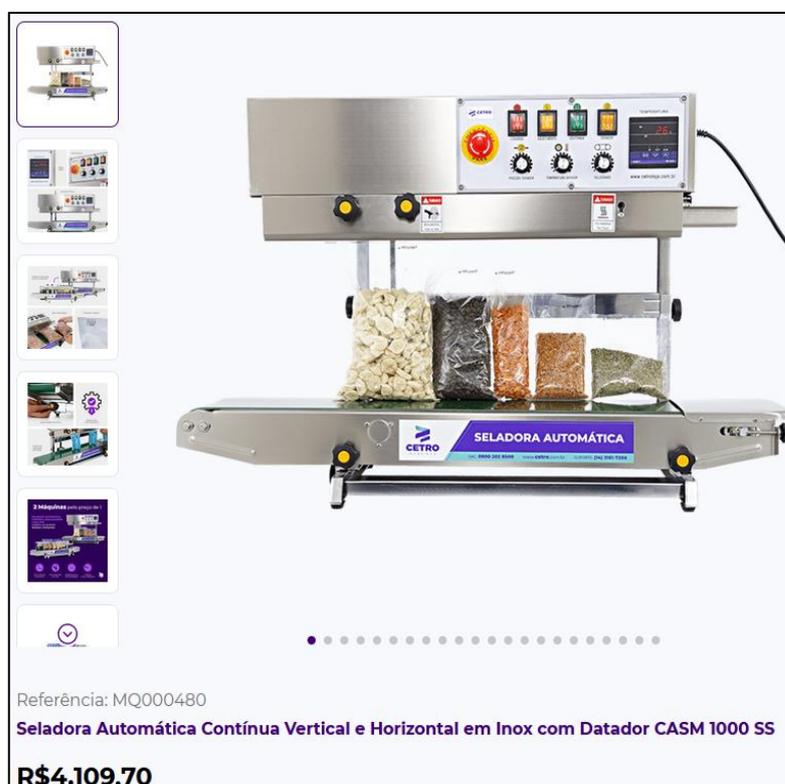
Fonte: Simulador do Siscomex

Anexo 15: Moedor de café



Fonte: Rototec

Anexo 16: Seladora automática



Referência: MQ000480
Seladora Automática Contínua Vertical e Horizontal em Inox com Datador CASM 1000 SS
R\$4.109,70

Fonte: Empresa Cetro

Anexo 17: Imagem do imóvel industrial

 [Comprar](#) [Alugar](#) [Temporada](#) [Imóvel Novo](#) [Serviços](#)



Comercial · 261m²

Aluguel R\$ 7.500
IPTU R\$ 571

Fonte: www.imovelweb.com.br

Anexo 18: Modelo de contrato, cláusula arbitral

18.1 All disputes arising in connection with the present contract shall be settled in an amicable way firstly. Should the parties reach no agreement, and then the case shall be brought for final settlement under the rules of conciliation and arbitration of the international chamber of commerce in London, England, by one or more arbitrators appointed in accordance with the said rules.

Seller (Vendedor):	Buyer (Comprador):
--------------------	--------------------

Date: 23/SEP/2021

Client:

SPA No: xxxxxxxxxxxxxxxx

FCO No:

ICPO Date: 16th. September, 2021

18.1 Todas as disputas surgidas em conexão com o presente contrato devem ser resolvidas de forma amigável em primeiro lugar. Se as partes não chegarem a um acordo, o caso deverá ser levado a uma solução final segundo as regras de conciliação e arbitragem da câmara de comércio internacional de Londres, Inglaterra, por um ou mais árbitros nomeados de acordo com as referidas regras.

18.2 Each party shall appoint one arbitrator who in turn will appoint a third arbitrator. Nothing in the agreement shall be construed to prevent any court having jurisdiction from issuing injunctions, attachment orders or orders for other similar relief in aid of any arbitration commenced by the arbitrator(s) may enter in any court having jurisdiction thereof.
18.2 Cada parte indicará um árbitro que, por sua vez, indicará um terceiro árbitro. Nada no acordo deve ser interpretado para impedir qualquer tribunal com jurisdição de emitir injunções, ordens de penhora ou ordens para outra reparação semelhante em auxílio de qualquer arbitragem iniciada pelo (s) árbitro (s) pode entrar em qualquer tribunal com jurisdição neste documento.

18.3 Neither party shall fail to comply in a timely way with the obligations of this part to be performed pursuant to this contract even though a dispute may have been arisen and proceed into arbitration.

18.3 Nenhuma das partes deixará de cumprir em tempo hábil com as obrigações desta parte a serem cumpridas de acordo com este contrato, mesmo que uma disputa possa ter surgido e prossiga para a arbitragem.

18.4 Finding as assessed by the designated third arbitrator, without any possibility of recourse, will be final and binding on both parties.

18.4 A conclusão avaliada pelo terceiro árbitro designado, sem qualquer possibilidade de recurso, será final e vinculativa para ambas as partes.

Fonte: Fornecido pela equipe

Anexo 19: Proforma Comercial



PROFORMA INVOICE

Number "JDJXMY20241020" Issued At Zhengzhou, 20th October, 2024

SELLER: Zhengzhou PRECISION Engineering and Machinery CO.,LTD
Address: Jiaowan Industrial Park, Zhengzhou, Henan Province, P.R.China
Contact: Laura
TEL: 0086 18625840731 / **F:** 0086 371 86111828

BUYER: Cafe Austral
Via: Mr Wesley Souza
Phone: (11) 9.9969-4354
Add: São Caetano, São Paulo - Brazil

Item	Power (KW)	Qty	Unit Price (USD)	Subtotal Price (USD)
PKF-12kg Coffee roaster machine	1.75kw	1	\$ 38,500	\$ 38,500
Black body + Glossy black case	/	/	/	/
Shipping cost to Sao Paulo			\$ 1,500	
CIF Sao Paulo price			\$ 40,000	

Total In Words: Eight thousand Five hundred and Ninety Nine US Dollars Only.
Payment: BY T/T, deposit, balance due upon readiness for shipment by providing factory test commissioning video and photo documentation.
Documents: Invoice, Packing List, Bill Of Lading
Delivery time: 30 working days.

THE SELLER'S BANK INFORMATION:
Beneficiary Name: Zhengzhou Precision Engineering and Machinery Co.,Ltd
Account Number: 63003431003
Swift Code: CHASHKHHXXX **Region:** HongKong
Beneficiary Address: Units 1260, 12/F, Emperor Group Centre, 288 Hennessy Road, Wan Chai, Hong Kong
Beneficiary Bank: JPMorgan Chase Bank N.A., Hong Kong Branch, J.P.Morgan
Beneficiary Bank Address: CHARTER HOUSE, 8 CONNAUGHT ROAD, CENTRAL, HONG KONG
Bank Code: 007
Branch Code:863

Confirmed by:
SELLER: Zhengzhou PRECISION Engineering and Machinery Co.,Ltd
 郑州精度工程机械设备有限公司
 Zhengzhou PRECISION Engineering and Machinery Co.,Ltd

For and on behalf of
 Zhengzhou PRECISION Engineering and Machinery Co.,Ltd
 郑州精度工程机械设备有限公司

 Authorized Signature(s)

BUYER:
 Cafe Austral

Fonte: Recebido pela equipe

Anexo 20: Contrato de Câmbio padrão BACEN

citi		Contrato de Câmbio	
Tipo do Contrato Venda	Evento Contratação	Número do Contrato de Câmbio 000117468994	Data 14/10/2013
As partes a seguir denominadas, instituição autorizada a operar no mercado de câmbio e cliente , contratam a presente operação de câmbio nas condições aqui estipuladas e declaram que a mesma subordina-se às normas, condições e exigências legais e regulamentares aplicáveis à matéria.			
Instituição autorizada a operar no mercado de câmbio			
Nome BANCO CITIBANK S/A		CNPJ 33.479.023/0001-80	
Endereço AV PAULISTA, 1111 - 08 ANDAR			
Cidade SAO PAULO		UF/País SP	
Cliente			
Nome GAIATEC COM E SERVICOS DE AUTOMACAO E SISTEMA DO BRASIL L		CPF/CNPJ/Ident. do Estrangeiro 06.176.620/0001-62	
Endereço R HEROI FORCA E BRASILEIRA 22			
Cidade SAO PAULO		UF/País SP	
Instituição Intermediadora*			
Nome*		CNPJ*	
Dados da Operação			
Cód. da M.E. USD	Valor em Moeda Estrangeira 936,00 (NOVECIENTOS E TRINTA E SEIS)		
Taxa Cambial 2,1955	Valor em Moeda Nacional R\$ 2.054,99 (DOIS MIL E CINQUENTA E QUATRO REAIS E NOVENTA E NOVE CENTAVOS)		
Valor Efetivo Total* 2,409166666666	Descrição da Forma de Entrega da Moeda Estrangeira 65 - Teletransmissão	Liquidação até 16/10/2013	
Código da Natureza 15002-50-N-95-50	Descrição do Fato da Natureza IMPORTAÇÃO - IMPORTAÇÃO GERAL		
Pagador ou Recebedor no Exterior* SHANGHAI DYNAMETERS CO., LTD.			
País do Pagador ou Recebedor no Exterior* CN - China		Cód.Relatório de Vínculo Cliente-Pagador/Recebedor no Exterior* 0 - Sem vínculo	
Percentual de Adiantamento sobre o Contrato de Câmbio*			RDE*
* Campo a ser preenchido quando aplicável.			

Fonte: Divulgação pública, na internet

Anexo 21: Indicador do Café Arábica

INDICADOR DO CAFÉ ARÁBICA CEPEA/ESALQ				
	VALOR R\$	VAR./DIA	VAR./MÊS	VALOR US\$
29/05/2024	1.311,58	0,87%	5,11%	252,08
28/05/2024	1.300,27	5,62%	4,20%	251,99
27/05/2024	1.231,04	-0,25%	-1,35%	238,02
24/05/2024	1.234,07	0,78%	-1,10%	238,56
23/05/2024	1.224,54	-1,31%	-1,87%	237,54

Fonte: CEPEA

* **Nota:** Reais por saca de 60 kg líquido, bica corrida, tipo 6, bebida dura para melhor, valor descontado o Prazo de Pagamento pela taxa CDI, posto na cidade de São Paulo.

METODOLOGIA
GRÁFICO
MAIS VALORES
SÉRIE DE PREÇOS

Fonte: CEPEA/ESALQ

Anexo 22: Embalagem Primária

Embalagem Café (moído) Kraft 500 Grs - 100
Unids Valvuladas



R\$ 199⁸⁰

Fonte: Pesquisa na internet

Anexo 23: Embalagem Secundária



Fonte: Casa do Envio

Anexo 24: Orçamento



Serviços

Código	Descrição	Unidade	Preço de venda
AV	Aplicação de Válvula	Pacote	0,60
MEC500	Moagem e Envase de Café Torrado em Grãos	Quilo	3,00
TCC	Torra de Café Cru	Quilo	4,00
TE1000	Torra e Envase de Café Cru 1KG	Quilo	6,00
TE250	Torra e Envase de Café Cru 250G	Quilo	7,00
TE500	Torra e Envase de Café Cru 500G	Quilo	6,00
TM	Torra e Moagem de Café Cru	Quilo	5,00

Fonte: Nobre Safra

Anexo 25: Orçamento Torrefador Nacional



CARMOMAQ - Ind e Com de Máquinas Ltda.

CNPJ: 04.768.124/0001-72 I.E.: 530.085.940.111
 Rua Rachid Elias Sobrinho, 440 - Distrito Industrial
 13990000 - Espírito Santo do Pinhal - SP
 Fone: (19) 3651-1970 | Fax: (19) 3651-6500
 E-mail: carmomaq@carmomaq.com.br

Referente: Cotação N° 032481

À **André Renato Silvério** Emissão: 08/05/2024

A/C 0
 CPF: 155.479.018-22 RG: 0
 Rua Lourenço Leite Penteado Parque São Rafael
 08311-170 São Paulo SP
 Fones: 011 9 9379-7915
 E-mail: andrerenatosilveiro30@gmail.com

Quantidade	Un.Med.	Descrição dos Itens	Unitário	Total
1,00	UND	SUPERATTO 60 Torrador ecológico para café, mod SUPERATTO 60 automático. Com capacidade para 60kg por torra e sistema para monitoramento das curvas de torra. Produção de 180Kg/h à 240Kg/h, Sistema Anti Poluente, com abastecimento à Gás e Resfriamento Interno utilizando ar frio ou água. Compõe-se de: 1 CLP (Controlador Lógico Programável), 1 IHM Touch Screen, 1 Moega de alimentação, 1 Forno Indireta e anti poluente com queimador à gás modulante, 1 Ventilador, 1 Cilindro para torra com sistema de regulagem anti travamento, 1 Coletor de películas, Tubulação revestida com massa refratária, 1 Caixa de películas, Tubulação do Coletor de Películas, Motorizado, 1 Painel de comando com sensores.	492.500,00	492.500,00
1,00	UND	MRC60/TCE Resfriador e Misturador, mod MRC60. Com capacidade para 60kg de café torrado. Resfriamento utilizando ar frio, mistura e descarga total do café através de paletas. Compõe-se de: 1 Peneira metálica com diâmetro de 1500mm, 1 Ciclone de Películas, 1 Ventilador, 1 Batedor e Misturador, Tubulação para ligação do ventilador até ciclone, 1 Motor de 1cv / 220-380volts, 1 Motor de 3cv / 220-380volts.	56.900,00	56.900,00
1,00	UND	SQCC2/2000 Silo Quadrado para café cru com Divisão, mod SQCC2/2000 Com Capacidade para 4000 kg de Café Cru (2000 Kg cada divisão). Compõe-se de: 1 Cone Base, 1 Corpo ou Paralelo, 1 Divisão, 1 Tampa, 1 Registro com 2 saídas.	83.800,00	83.800,00
1,00	UND	ELC-7 Elevador de canecas para café cru/torrado 7"x 6 metros mod.ECC/ECT. Compõe-se de: 1 Moega de recebimento, 1 Cabeça de elevador, 1 Pé de elevador, correia, tubos, 2 Transmissão de correias, 1 Bica de saída, Motorizado.	44.300,00	44.300,00
1,00	UND	SCTQ2/2000 Silo Quadrado para café torrado, mod SCTQ2/2000. Com Capacidade para 4000 kg de Café Torrado (2000 Kg cada divisão). Compõe-se de: 1 Cone Base, 1 Corpo ou Paralelo, 1 Divisão, 1 Tampa, 1 Registro com 2 saídas.	81.900,00	81.900,00
1,00	UND	CMT600 Conjunto de Moagem e Transporte mod. CMT600. Produção de até 600 Kg/h, conforme granulometria padrão.	89.100,00	89.100,00

1,00	UND	Compõe-se de: 1 Moinho MC600 equipado com: 1 Rotor de Moagem, 1 Jogo de peneiras, 1 Raspador da Peneira, 1 Jogo de martelos, 1 Catador de pedras, 1 Moega de recebimento do café torrado com válvula de abertura e fechamento, 1 Ventilador de sucção do micro pó. 1 Elevador e 1 Arrastador de paletas com 1 Caixa com filtros de ar e 1 Caixa de retorno do pó, Motorização completa.	89.100,00	89.100,00
1,00	UND	Montagem Montagem de Técnico especializado Carmomaq: <ul style="list-style-type: none"> •Serviço composto de: •Posicionamento dos equipamentos no local adequado para montagem •Montagem mecânica •Montagem elétrica •Check list pré start-up •Check list operacional •Testes operacionais •Start-up do(s) equipamento(s) •Treinamento operacional do cliente •Treinamento de manutenção preventiva Técnicos necessários: 04	64.000,00	64.000,00
400,00	UND	KM Deslocamento Deslocamento de veículo técnico de Espírito Santo do Píntisi-SP até São Paulo - SP; Km percorrida: 400 km (ida e volta) Valor do Km rodado: R\$ 2,50 Pedágios inclusos	2,50	1.000,00
Forma de Pagamento: Vide observações			Total dos Produtos: 913.500,00	
Tipo de Frete: FOB				
Transportadora: 0			Valor Total R\$ 913.500,00	
Vendedor: Victor Rizzo 40441848877				
Observações				

Fonte: Carmomaq

Anexo 26: Orçamento de internet para o escritório

ECONOMIZE R\$360/ANO

Internet Fibra
600 Mega

+Instalação e Wi-Fi Grátis

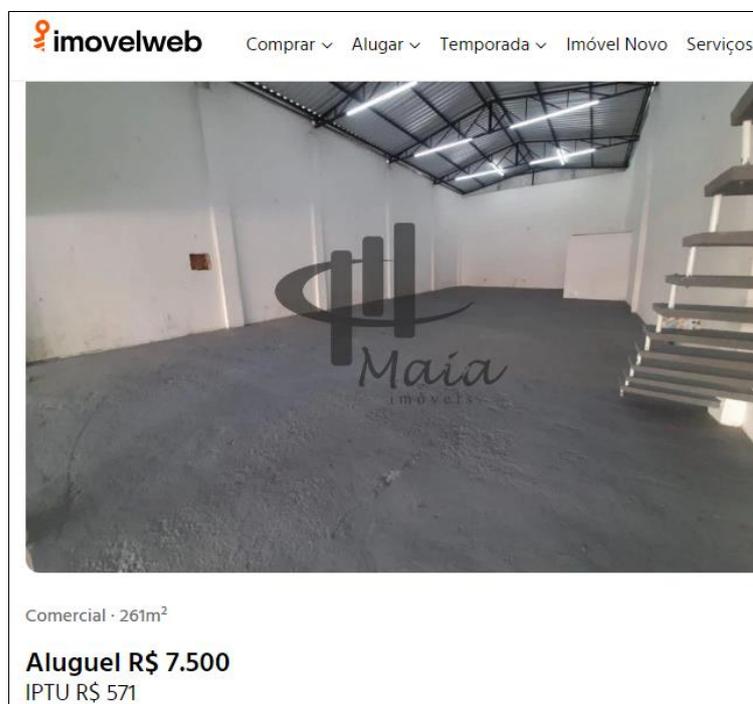
+Oferta para a sua região

+ Maquininha gratuita com
taxa reduzida Getnet

~~De: R\$ 139,99~~
Por: R\$ 109,99/mês

Fonte: Vivo provedora de internet

Anexo 27: Valor do aluguel do escritório



The screenshot shows a listing on the Imovelweb website. At the top, there is a navigation bar with the Imovelweb logo and menu items: 'Comprar', 'Alugar', 'Temporada', 'Imóvel Novo', and 'Serviços'. Below the navigation bar is a large photograph of a spacious, empty commercial room with a high ceiling, concrete floor, and a staircase on the right. A watermark for 'Maia Imóveis' is visible in the center of the photo. Below the photo, the text reads 'Comercial · 261m²', 'Aluguel R\$ 7.500', and 'IPTU R\$ 571'.

Fonte: www.imovelweb.com.br

Anexo 28: Serviços contábeis



The screenshot is an advertisement for Contabilizei. It features the headline 'Quer conhecer todos os nossos planos?' and the subtext 'Confira todas as opções oferecidas pela Contabilizei.'. There are two main categories: 'EMPRESAS DE SERVIÇO' (highlighted in blue) and 'EMPRESAS DE COMÉRCIO'. Below these are two checkmarks indicating 'Contabilidade completa' and 'Processo de abertura grátis'. At the bottom, there are three pricing plans: 'PADRÃO VER PLANO' (De R\$259 por R\$ 179), 'ESSENCIAL VER PLANO' (Preço por mês De R\$415 por R\$ 369), and 'Experts PRO' (De R\$1048 por R\$ 629). A timestamp '22:37' is visible in the bottom right corner.

Fonte: Pesquisa livre na internet

Anexo 29: Serviços jurídicos

INDICATIVO DE VALORES PERCENTUAIS

a. Salvo outra disposição na presente, serão devidos honorários no percentual de 20% sobre o valor econômico da questão, havendo ou não benefício patrimonial.

b. As importâncias adiante anotadas, em reais, são sugeridas como valores mínimos.

c. Na ausência de estipulação em sentido contrário, serão devidos honorários para o cumprimento de cartas precatórias específicas para citação, intimação, notificação, interelação ou outros fins: R\$ 1.407,61

d. Advocacia de partido, sem vínculo empregatício – valor mensal mínimo: R\$ 2.815,24.

Fonte: Pesquisa livre na internet

Anexo 30: Serviços bancários

		Desconto no Santander Mais Gestão	
		% Desconto	Combos
Conta + Integrada 3 Faturando via TEF/POS/SuperGet	> R\$ 50 mil	25%	Santander Mais Gestão (R\$279/Mês)  Opções de Combo 2 PinPads + Conciliador + TEF 1 Check-Out móvel + Conciliador + TEF 1 PinPad + Check-Out móvel + Conciliador + TEF
	> R\$ 150 mil	85%	
Conta + Integrada 4 Faturando via TEF/POS/SuperGet	> R\$ 70 mil	25%	
	> R\$ 200 mil	100%	

Fonte: Sítio Banco Santander

Anexo 31: Spread bancário



Fonte: Banco Central do Brasil

Anexo 32: Mesas de trabalho



Fonte: Site de Mobilar

Anexo 33: Cadeira para escritório



Fonte: Madeiramadeira

Anexo 34: Mesa de reunião para escritório



Mesa Reunião Redonda 1,20m

R\$ 739⁹⁹

em 10x R\$ 74 sem juros

Frete grátis

Fonte: Mercado Livre

Anexo 35: Notebook



notebook asus vivobook 15 intel pentium gold 4gb 128 gb ssd w11 home 15,60" fhd x1500ea-ej4239ws

★★★★★ 5 avaliações

R\$ 1.799,99

8x de R\$ 224,99 sem juros no cartão de crédito

Fonte: Magazineluiza

Anexo 36: Frigobar

Frigobar hq 93 Litros Branco BC-93 - 127V

★★★★★ 4.8 (4 avaliações) (4 perguntas)

Frigobar hq 93 Litros Branco BC-93 - 127V Compacto, silencioso e econômico. Para todos os momentos! O Frigobar hq 93L bc foi desenhado pensando na versatilidade e conveniência. Este frigobar é a escolha perfeita para manter suas beb...

[mais informações](#)

R\$ 999,00 **10%**

R\$ 899,10

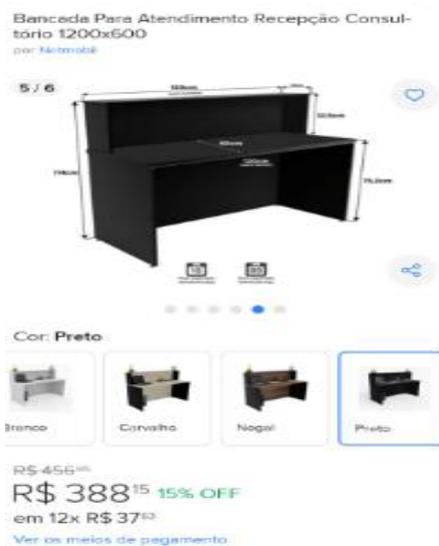
no Pix

☑ R\$ 999,00 em até 8x de R\$ 124,87

[mais formas de pagamento](#)

Fonte: Leroy Merlin

Anexo 37: Bancada de recepção para escritório



Fonte: Mercado Livre

Anexo 38: Poltrona para escritório



Fonte: Loja de móveis

Anexo 39: Cafeteira para o escritório



Cafeteira Espresso Primalatte Bvstem6801r Preto/Vermelho 110V

por 2Eletrô

R\$ 1.373,76

R\$ 1.099 20% OFF

em 12x R\$ 106,55

4.5 ★

Fonte: Mercado Livre

Anexo 40: Purificador de água para o escritório



Purificador De Água Latina Pa355

por 2Eletrô

R\$ 885,23

R\$ 744,90 15% OFF

em 10x R\$ 74,49 sem juros

Frete grátis

Fonte: Mercado Livre

Anexo 41: Orçamento de frete

Calcular Piso Mínimo de Frete

Tipo de Carga
Carga Geral

Número de Eixos* 4
Distância 150

É composição veicular? (veículo automotor + implemento ou caminhão simples) Não

É Alto Desempenho? Não

Retorno Vazio? Não

Calcular

VALORES CALCULADOS CONFORME RESOLUÇÃO ANTT Nº 5.867/2020, ATUALIZADA PELA RES. Nº 6.034/24

R\$ 1.118,76
VALOR TABELA ANTT OFICIAL

*Notas:
1. Caso a Combinação Veicular de Carga possua número de eixos não previstos nas tabelas, conforme Resolução nº 5.867/2020, o valor do piso mínimo de frete é calculado utilizando-se a quantidade de eixos imediatamente inferior, ou superior, no caso de não existir quantidade de eixos imediatamente inferior, aplicando-se o mesmo princípio no caso da contratação de veículo automotor de cargas.
2. Para compor o valor final do frete a ser pago ao transportador, deverão ser negociados os valores dos incisos I, III e IV da Resolução ANTT nº

Informações de cálculo conforme parâmetros informados:
Operação de Transporte: Tabela B - Operações em que haja a contratação apenas do veículo automotor de cargas
Distância: 150 Km
Coeficiente de custo de deslocamento (CCD): 4,4705
Coeficiente de custo de carga e descarga (CC): 448,18
Valor de ida = (Distância x CCD) + CC: 1.118,76
Valor do retorno vazio (caso exista) = 0,92 x Distância x CCD: 0,00

Calcular Piso Mínimo de Frete

Tipo de Carga

Número de Eixos*

Distância

É composição veicular?
(veículo automotor + implemento ou caminhão simples)

É Alto Desempenho?

Retorno Vazio?

Informações de cálculo conforme parâmetros informados:
 Operação de Transporte: **Tabela B - Operações em que Haja a Contratação Apenas do Veículo Automotor de Cargas**
 Distância: **1500 Km**
 Coeficiente de custo de deslocamento (CCD): **4,4705**
 Coeficiente de custo de carga e descarga (CC): **448,18**
 Valor de ida = (Distância x CCD)+CC: **7.153,93**
 Valor do retorno vazio (caso exista) = 0,92 x Distância x CCD: **0,00**

VALORES CALCULADOS CONFORME RESOLUÇÃO ANTT Nº 5.867/2020,
ATUALIZADA PELA **RE 5.Nº6.034/24**

R\$ 7.153,93

VALOR TABELA ANTT OFICIAL

*Notas:

1. Caso a Combinação Veicular de Carga possua número de eixos não previstos nas tabelas, conforme Resolução nº 5.867/2020, o valor do piso mínimo de frete é calculado utilizando-se a quantidade de eixos imediatamente inferior, ou superior, no caso de não existir quantidade de eixos imediatamente inferior, aplicando-se o mesmo princípio no caso da contratação de veículo automotor de cargas.
2. Para compor o valor final do frete a ser pago ao transportador, deverão ser negociados os valores dos incisos I, III e IV da Resolução ANTT nº

Fonte: ANTT

Anexo 42: Cotação de frete internacional

Quotation Document

LIBRA SERVIÇOS DE NAVEGAÇÃO LTDA
R DA QUITANDA, 191 SALA 704
20091-005 RIO DE JANEIRO CENTRO
BRAZIL

Hapag-Lloyd
June 3rd 2024

Dear Guilherme Silva,

Thank you for your recent enquiry. Hapag-Lloyd is pleased to make you the following offer, for which please find our rates and further details below.

Offer expires on: **June 30, 2024**

Our quotation is valid until the above mentioned offer expiry date. We reserve the right to review and re-quote, if we do not receive any booking, prior to above mentioned offer expiry date.

Freight Charges

Freight Charges	Curr.	20'STD	40'STD	40'HC
Ocean Freight				
Subject To GRI	USD	1475	1200	1200

The Ocean Freight includes the following assessorial charges:
Wharfrage Destination, Terminal Security Charge Dest.

Surcharges

Unless otherwise specified, all rates are subject to all surcharges as they are valid at time of shipment. The currently applicable surcharges are:

Freight Surcharges	Curr.	20'STD	40'STD	40'HC
Marine Fuel Recovery	USD	316	632	632
Carrier Security Fee	USD	15	15	15

Import Surcharges	Curr.	20'STD	40'STD	40'HC
Equipment Maintenance Fee	USD	20	20	20

Export Surcharges	Curr.	20'STD	40'STD	40'HC
Terminal Handling Charge Orig.	BRL	1445	1445	1445
Local Logistics Fee Export	BRL	142	142	142
Terminal Security Charge Orig.	BRL	63	63	63
Sealing Charge At Origin	BRL	47	47	47

Notes
Subject to Security Manifest Document Fee: USD 35 per Bill of Lading
Subject to B/L Or Swb Issuance Fee: BRL 590 per Bill of Lading

Quotation number
W240600151771

Service
1 of 1

Commodity
FAK

Valid from **27 Jun 24** Valid to **30 Jun 24**

From
SANTOS, BR
PORT

To
PORT EVERGLADES, FL, US
PORT

Estimated Transportation Days
25

The expected transit time for above mentioned service is subject to possible changes and given as an indication only.

For next sailings please check our Web Schedule
[Link To Web Schedule](#)

Quick links
[FAK Definition](#)
[Local Charges](#)
[Detention & Demurrage](#)
[Country Remarks](#)

Fonte: Hapag-Lloyd

Anexo 43: Despachante aduaneiro

WhatsApp chat transcript:

Você: com base nisso vc quer valores correto? 17:57

Mensagem apagada 18:43

Sim, por favor pode ser, pra ter uma base de valores quanto o custo da logistica 18:44

pode considerar R\$ 6 mil reais 18:48

Coleta da carga / Desembaraço / frete marítimo santos x estadosunidos e a entrega no destino ok 18:48

Já com mais esta quantidade 18:52

como assim 18:54

Você: Com essa quantidade? 18:55

isso o processo todo 18:55

Por favor será que você poderia me informar mais detalhado o orçamento pra mim especificar no meu trabalho? 11:31

Porque tenho que colocar referencias de onde eu retirei o valor do transporte 11:31

perai 11:32

Qual tipo de transporte características, empresas que levará 12:22

Agradeço 12:22

FRETE RODOVIÁRIO DE COLETA: R\$ 1.000,00
DESEMBARAÇO EXPORTAÇÃO: R\$ 850,00
FRETE INTERNACIONAL: R\$ 2.700,00
DESPESAS NO DESTINO COM DESEMBARAÇO + TAXAS + ENTREGA FINAL: R\$ 1.450,00

Fonte: Consulta pela equipe

FDA-Issued Export Certificates

- The “Certificate to a Foreign Government” is available for conventional foods, food additives, food contact substances, and infant formula that meet the applicable requirements of the FD&C Act for marketing in the United States. This certificate states, among other things, that a product (or products) may be marketed in and legally exported from the United States. The fee for this certificate is \$175 for the first certificate, \$155 for the second certificate for the same products(s) issued in response to the same request, and \$100 for each subsequent certificate for the same product(s) issued in response to the same request. To request this certificate, please visit [Online Applications for Export Certificates](#).

Fonte: FDA

Anexo 45: Análise Fitossanitária

FOR0007 PROPOSTA COMERCIAL 2024	
Row 708	
Revisão nº08, de 25/11/2022	
Orçamento nº	708/2024
Porto Alegre	07/06/24
Solicitante:	Brenda de Melo Abe - CPF. 502.633.218-86
Descrição do Serviço:	Análise fitossanitária em planta de café para detecção e determinação de patógenos.
Prazo de conclusão:	08 dias úteis
Custo:	R\$ 356,00 por amostra
Orientações:	Seguem as informações do procedimento padrão de envio de amostra para o nosso laboratório: 1. Acessar o site www.agronomicabr.com.br – Link “Portal do Cliente” (utilizando a senha informada após o registro no link Cadastro); 2. Preencher a “Solicitação de Análise” disponível no Portal do Cliente; 3. Amostras

Fonte: Laboratório Agronômica

