

Transcrição reuniao Sansom com dr Alexandre

nossa área comercial em nossa prédio mas tudo bem pode começar a aproveitar tudo certo. Porque o que que acontece esse tipo de trabalho ser superado, ele não pode citar na roça pela cidade nãoato de atendimento. Então o que for mais barato ver os custos nós temos quear. É verdade. é verdade. ela muito esperta. pra ver se ela é muito muito profissional, muito competente não é responsável. nós temos uma pessoa super legal pra pensar lidar o que precisar também é umético. Sim. É só pra analisar, quer dizer opções que a gente estiver fugindo a gente fugir e trabalhar em cima dela, né? Com certeza. Alexandre por ele entendeu o que ele foi punha na no escrito pra ele realmente elaborar. Primeira coisa que eu ia falar é que mudar pra cá é deírito Santo. sua barraca pra cá barraca. Hoje, era mais aqui. E eu Participar as coisas né tá junto e agora ela o marido dela está ano passado sofreu problema de saúde, mas agora ele é recuperado é um regulado muito melhor. Ainda mais ela também ainda precisa acompanhar acompanhar montar um tempo com meu filho. filho. Então ela estava cuidando do depósito em aqui em São Paulo. Recurso que não é melhor. É mas tem que. Quando mais acompanhamento estáando ske lá e também ela cuida o parque comercial em Santa Catarina Rio Grande do Sul e Bahia e Espírito Santo perto de casa. Então cuida desse ainda mais de vez eu vou dar uma passadinha aqui em São Paulo aqui pra atualizar essa informação na empresa mas caso ela prefere ou outra depois o marido dela é mais tranquilo né então ainda talvez pode voltar pra trabalhar aqui. Ótimo. Mas assim mesmo ele tá esçando sempre vou de viajar pra cá sabe. Cara, muito importante. Mas eu penso quando negócio esse negócio de e-commerce quando eu tenho não há de negócio. Eu acho eu vou dizer mais coisa pra esse negócio e o negócio de tecido. Tecido se eu queria eu consigo chegar chegar não vai chegar 100% na força eu acho chegar a 30% 50 por cento é o tamanho dele possivelmente eu sei agora eu acho agradeço de confiança. Mas eu não queria chegar lá eu queria realmente procurar outro negócio como estamos Mas aí eu acho que negócio de podemos fazer maior negócio. Se eu vou dedicar mais esse negócio né. Até eu falo com o seu pai Eu falei que quando realmente sedou os tempo o atormento que é esse menino ou mais um Menezes Ma de seguidos três ponto meses, talvez bem possível Podemos procurar um investidor maior da China, por exemplo empresa do

Mario Babá, empresa como como TikTok. essa como Richard TikTok chinesa. Sim. E como essa empresa como fazer um investimento pra nós. E nós podemos construir o logística e financiamento e também trazer as pessoas tecnologia da China. Mas é bem possível. Eu entendo hoje. Por exemplo, um parceiro nosso de logística, ele disse o tem 10 anos ele dá mais 2 bilhões de reais ali que essa essa logística caminhões e coisa entre todos todos os pontos estratégico ele já tem de caminhão da equipe. Agora o que o negócio eu fiz ele tá Ele tá 20 por cento de 30 por cento de desconto. Fantástico. Agora você tá ainda tem uma coisa. Ele falou Não se eu acho ainda tem. Olha só. Então vou olhar aqui antes só me dizendo, ele manda um contêiner fechado. Busque, poror que habita para trás. Antes H é paguei. mais ou menos de R\$12 12.000 R\$12.000 no frete pessoal. Agora mais barato aí estamos pagando 8900. Agora ele fez ontem hoje a primeira vez ele fazer ele fez 20 por cento em cima do valor menos do oito agora ele fazer 7100. Então além disso, além disso, ele disponibilizar tudo bem? Tudo bem. Tudo bem, tudo bem? 700 Além disso, ele falou eu preciso reposto o o galpão dele por 10 dias 15 dias de casa. Até ele falou, se eu dei, eu vou ele hoje mas o ainda é deoso do time de São Paulo ele falou se você passa lin gosta para mim ele realmente não faz nada condição. se eu queria iria ele alugar 20 ou 20.000 m² de bolsa em São Paulo. Ele vai dar 500.000 m² pra mim e pra eu uso. Eu nunca é cobrar cortesia. Então eu acho passos muito grande. Eles entendem, eu não entendo.. Mas quando você me uma vez você fez um cálculo sobre o ludes falou você foi um caminhão combustível, motorista quase o valor né é muito mais barato que o começo mais devagaruta. Mas você usa a administrar bem, você precisair bem com ceder lucro. Então essa empresa ele é a empresa chinesa a pouquíssimo tempo vai aplicativos que estão todos os processos, né? Pouquíssimo tempo. Com certeza. Então ele é muito ele tem lucro. Ele é o presidente da nossa associação. Ele mudou mudou mudou. Não presidente ou não. Não ele é ele é. temos muito espaço. Então esse come como eles estamos falando com o seu pai ou a casa que o homem incluindo do da forma própria e também as vendas com plataforma de outras como. Os marketingpceda também. E também a loja de física. Isso. Então as aulas de física que você tem hoje podemos caprar o valor de eu vou investir junto com vocês. Legal. E você precisa se necessário, precisa achar outro lugar estratégico para abrir a loja físico em peso confiável para mim precisava de pra. Se você acha que se for necessário, podemos um lá pra atender lá uma bolsa na outra. Que legal.er. Legal. Para mim, como eu te falei a última vez, ao lucro vamos dividir segundo por cento em segundo por cento. Somente eu quero eu quero tenho o controle de um final. Sim. Isso aí eu

falar. Eu vou administrar diretamente mais comercial e financeiro. A conta pagar a conta receber, eu quero controlar. Fica muito transparente. Sem dúvida. E mais oimo de lucro. Vamos dividir vamos falar vamos segunda por cento de lucro vamos vamos descobrir segundo é sua éoso e é isso como reserva da empresa. Então vocês têm 100 por cento acesso de todos conta. E quando operação de JKMom você abre a conta para mim, vossa ousto e podemos combinando o lucro de 100% 10 por cento para você. Eu, como fornecedor de ativa, precisamos de fornecer para toda a empresa vamos colocar 5% 10 por cento de lucro. Então isso é bom para todo mundo. Então você de JKM sobra capacidade sobra capacidade de produção, você pode receber pedido de fora para produzir o que você caminhando é o problema. Mas caso a empresa precisa, como você falou, você sempre você dá prioridade para a empresa. 100 por cento. Isso a gente colocou no Alexandre. Então eu quero realmente quando a Alexandre chegar aqui esse de coisa vamos na contrato bem bem. Eu fiz um briefing com tudo isso que você já tinha me falado pra ele ler antes pra ele já chegar sabendo de tudo isso. Exato mas o último mês somente falamos sobre a venda pelo pelo Internet o produto próprio. Eu já atualizei eu já mandei uma atualizado. O custo não é maior. É e é por isso que varia muito de produto porque tem produtos que a gente vai ter muito volume que vamos conseguir diluir ali e o lucro vai ser bom e não valeria a pena pôr no no no e-commerce né. Porque ele poderia queimar o brand e a marca. Várias marcas é isso mesmo. Isso não é isso mesmo o que nós teremos é um acabar Outlet né pra ter um produto de Fitness um pouco mais em conta que a gente consegue trazer pronto até mesmo o o O poliéster já traz pro cliente ser né então já é um público mais em conta então. no site a gente tem os produtos mas no Arplace se a gente entrar com bar de Outlet aí a gente já tem uma gama de de produtos muito mais abertas assim. dá pra poder praia. praia praia vende super bem na Shopee essas coisas porque o pessoal compra muito praia na internet né então você vê lá biquíni é porque minha praia ou infantil tudo grudado você fez. Tem uma equipe que eu vou fazer reunião terça-feira que vem se o quiser participar vai ser muito legal que eles já vendem 4 milhões por mês no Mercado Livre e eu quero montar junto com eles uma equipe com uma moça lá de cachoeira de Minas que ela já conhece eles e tem conhecimento sobre e-commerce também. Pra gente ter a equipe do Mercado Livre também pra gente montar o estoque pra ela a equipe da Shopee a equipe do TikTok. terça-feira que vem. Vamos visitar a gente olha e acredito que ele vai chegar a hora do almoço mais ou menos ou talvez um pouco antes lá na fábrica isso. Sim e eu como eu gosto de gravar e transcrever tudo pra

gente ter tudo catalogado também do que a gente tá conversando. Aí eu crio documento com um programa que eu tenho com inteligência artificial que nós temos já um relatório muito grande de tudo que a gente tá fazendo já. E depois você vai ter acesso. Planejamento com I é muito bom e você cria uma programação pra fazer todo isso que a gente tá fazendo e é muito bom. Se o senhor não conseguir a gente faz virtual. Ele Osasco lembrei. Não ele não ele quer ir conhecer. Claro. Eu venho pra cá então semana que vem com ele marco o com ele aqui. Hoje hoje pra mim eu dei o produto e o barulho de venda mais ou menos melhor de eu dei mais ou menos 0,5 milhões de produto. A gente consegue. Então ainda deu muito no caminho. Então eu acho. Podemos vamos fazer essaceria. Eu já dormir minha esposa era também também feliz e ele era acho porque antes eu conheci você na eu também acho boa a boa passe de humia né? E sumindo as condições de falando né e temos essa combinação desse bordo, vamos primeiro vamos fazer um acordo, vamos assinar, vamos reconhecer e depois as tramite de documentos bcracia vamos fazer agilizar mas mesmo tem a ideia começar a produzir as coisas. Com certeza. imediato. Eu acho inédito produzir pra outro pública. Já curti umas quatro já. Com certeza e agora a gente tem nós temos uma capacidade produtiva muito alta porque o nosso corte chega a cortar até 50.000 peças por dia. Então se a gente conseguir oficinas externas que existe nós conseguimos não só a nossa produção de oficinas como até... É que aí que tá o segredo o custo é custo número 1 + 1 é dois matemática é uma ciência exata. Essa que nós estamos lá nesse aqui é 133 reais três Por que nós vamos trazer pra isso a gente pode trazer pra nós. Olha só de mão-de-obra safando em R\$10 a diferença. É brutal. Com certeza. Mas de qualquer forma já eu acho que você não deve parar. Não não dando exemplo, quer dizer hoje nós temos que pensar por uma grande Sim. Eu também concordo. Ter funcionário no Brasil é muito difícil então tem que ser produto que é exclusivo que tenha um apego sentimental pra gente fazer aqui porque aí cê cria também o desejo pra vender o marketing tem muito disso pro e-commerce a gente tem que criar desejo no marketing pras pessoas comprar. certo eu vou me dedicar mais com esse negócio. Eu entendo hoje mesmo China e tudo com dificuldade de custo de entrega então é muita fábrica chinês estão com fábrica grande em fáadesh, Sãodia, Isidência... podemos fazer a conexão com ele para aprender a lá. Oticamente. É o que os marzinhos. Então fazendo. Perfeito. Quando realmente demos um foto também deixava 10 minutos por mês, vamos dizer roupas planejar maiô, aproveitar as empresas grandes aproveitar os recursosos deles vai levar maior negócio. Sim. Tipo esse mercado livre que psiquia de Osasco começou a durado hoje tem um

faturamento de solo que Mercado Livre. É eles têm pontos estratégicos no Brasil todo que você manda seu produto e eles mesmo fazem o tráfego pago e o marketing do produto então tipo eles pedem pra você ter 10.000 peças em cada ponto. Entendeu já esperando pra ter o envio rápido de um dia então ele já tá com toda essa receita pra poder vender dessa forma. Olha o marketing que a gente vai poder fazer em cima disso porque a gente vai poder fazer entregar em cinco dias três dias a gente entrega entendeu. Na Black Fridayy Isso terça-feira foi o que 15 dias Mas eles avisam que é 15 dias. Mas vamos ter uma vantagem a mais aí ó bem estratégica. Ainda mais a gente tendo investimento em logística futuramente vai conseguir ter uma coisa fora do cérebro. a Duda é formada em logística. Eduarda. Edu Eduarda. Agora na indústria numa associação de cosméticos. A cosméticos? A Associação Brasileira de Higiene Pessoal e Cosméticos. Na Paulista na Fiesp sabe? Você não trabalhou? Sim eu trabalho das sete às quatro. Ah sete ou quatro. Eu vou lá presenciar quatro vezes por semana como em casa. Eu acho que realmente é uma atendimento pra encontrar a pessoa com aro mais controlada talvez aqui mesmo que que retiro. Sim É a gente tem quatro ou cinco tá perto daqui. Vocês já conheceram já cansou? Oson já conheceu aqui do lado. Você já tinha vindo aqui né? duas vezes aqui. Saudade. Saudade do almoço. a calo seu almoço pra gente. As comida árabe, né? Eu eu jogu mais bravas esse negócio. Depois eu vou pedir. Eu vi minha filha fica vindo. Temos o Guilherme também que consegue nos dar um apoio aqui também. Pedir minha filha Mas é todo dia ida e volta ida quando de aí. É mais fácil por quê? Quando tiver vindo de manhã não tem. Quando tiver montando Contra o fluxo. Contraluxo. E sabe quanto daqui até lá até Santana daqui 15 minutos. 15 minutos. Vou fazer um seu endereço. Não não tem 15 minutos. É hoje é difícil. Mas, nesse trajeto que você tá fazendo, porque pra voltar não tem trânsito. Esse horário. Horários certo. Se você for no contra aí cê pega uma hora. Agora 37 minutos. Deve ter alguns de tran. Mano, vou sair de Rio de casa nos 40 minutosânia. Vocês pegaram aonde? O problema do Bom Retiro onde você for sair você pega. Você vai sair pra um lugar pra um lugar que vai você pega parado né? Tem entrada aqui pela Penha, você entra aqui. Só aqui. Acho que nem o Andmo faz isso. Exceto pro meu pai. O pai tem um GPS na cabeça. Muito melhor que o ex. A cabeça dele é fenomenal. Criou uma dependência Eu sou eu era motorista sem o Waze então eu tenho ainda a visão de ir sem o Waze também. eu dirigi muito aqui em São Paulo. sair de trânsito Só que às vezes ele enfia a gente no trânsito também né Porque eu acho que ele faz assim ele vai dando uma equalizada ele vai o pessoal por aqui ou do pessoal por ali. Posso fazer uma explicação explicação

que eu entendo como funciona tem uma inteligência artificial ali que se ele fosse contabilizar todos os caminhos ele ia ter que ficar umas duas 3h00 pensando então ele pega o mais provável e põe mas às vezes o mais provável não é o melhor entendeu então por isso que às vezes dá errado. Mas é por causa dessa que se ela fosse ficar pensando e ela não é quântica se ela fosse quântica ela ia pensar de uma vez só ela ia achar todos o caminho e dar a resposta mas os computadores quânticos ainda pra poder ter impossível praticamente hoje falando. Mas é hoje é tudo em torno de tecnologia principalmente nesse ramo novo que nós vamos entrar né que é o e-commerce. Tudo bem querido Como vai tudo bem? Oi tudo bem como é que tá sentar Heitor fica à vontade. E aí? Quando você me manda mensagem você está saindo. É estava eu acho que uns 5 km à frente. É Avenida de Canduva né? Uma reta só. Avenida do Estado São Mateus Aricanduva. Tá com outro fluxo agora né? Conhece?. Quanto tempo foi que de lá pra cá nesse trajeto? 40 minutos. É bem mais longe que Morre Retiro. Porque cortou aqui né o fluxo né? Tá tudo bem? Tá tudo bem tudo bem. Como é que tá o tratamento da China? Terminou. Jean, aqueles produtos limpavam 70 por cento do meu filho. Que beleza, hein? E eu tô tomando um que aquele que eu comprei quando nós fomos naquela fazenda de chá verde. É, o da farmácia foi assim, eu tinha um exame antes da viagem que eu tava com uma gordura no fígado tudo bem. Eu acho que todos nós temos devido à alimentação né. A esteros hepática. Exato. Então eu tinha lá aí o médico ele prescreve alguns medicamentos né fomos à China E nós fomos surpreendidos pela medicina chinesa né. O cara pegou na minha mão assim da sua mão aqui ó. E ele falou você tá com problema né tá tá falou e aí eu fiquei impactado. Pela pressão que ele eu fiquei. Aí eu fiquei impactado eu falei não vou comprar fiz o uso terminei agora a última aí eu fiz um exame aí baixou bastante o certo era fazer era negativo ele falou que tinha que ser dele. V a minha esposa a minha filha eles vamos chegar aqui. fevereiro. E agora tem onde no da fazenda de chá verde. Lembra das cápsulas? maravilhoso. Então aquilo ali na verdade ele é antioxidante, então ele é bom pra pele, a circulação e uma coisa que eu descobri. Gta. Eu tava com ela alterada, ela deu uma diminuída. Só que é um tratamento anual né não dá pra fazer dois meses e tudo bem. Você não lembra que foi três cápsulas vendeu a garrafinha de chá. Sabe quantas folhinhas eu coloco no copo todos os dias quatro folhinhas daquela aquilo vai durar dois anos só eu pego só duas 34. Copo fervo e deixo ali. Não você tem que deixar 2h00 eu lembro que ela falou isso que não pode já tomar automaticamente aí ela vai curtir 2h00 curtindo fica amarelo. Eu tô fazendo errado. Tá fazendo errado você tem que deixar na infusão ali 2h00.

cê coloca dois minutos no microondas a água ferveu 34 folhinhas. Aquele Potinho acho que deve ter umas 100.000 folha e se você deixar 10° antes de ferver é melhor 150 pau aquele aquela lata. Não pode colocar muito. Entendeu. Não não quero pois obrigado. centro de Xangai Tá aquilo lá foi um chá de amora Chá de Camberry chá de tem chá verde dentro Também tem. Tem. Aquele é bom aquele ali é pra desinchar. Também. Pois a mulherada que tá um pouco inchada toma aquilo ou de manhã à tarde tá à noite. É ele tem vários é aquele ali é bom. É só que o chinesada lá deu um cambão na gente né. Eu pedi 15 não ela tava assim 15/1 né estava lá o preço eu falei pô 100 g 100 g eu entendi 100 g 15.100 que eu coloquei o tradutor pra ela aí ela me falou assim olha 151 eu falei gente 100 g R\$115.100 eu vou comprar um quilo. Exatamente. É nada é 15 é acho que é 1 g. 1 g. Eu sei que deu 2000. Consome o que vai fazer chá pra você daqui 2050 viu. Tá tá. E você tá bem diferente assim da última vez que a gente te viu antes da viagem não na verdade quando você chegou da viagem e agora você tá com uma aparência bem mais Espírito Santo. Aí sim melhor aí. Bom vamos lá vamos lá que o pessoal tem vamos lá. Celso tem horário né? Porque eu tô fazendo o pagamento. Tá. Mas aí eu fotografo mano Santos atrás. para dá continuidade a minha esposa minha filha eles vão chegar. A gente tinha que voltar lá já eu tenho que abrir uma sala lá. Sério? Eu já tô em contato lá com a Rus, sabe a H? Nós vamos ter que ter um setor numa sala lá de desenvolvimento de produto e escolha né então pra poder também ter as escolhas já na ponta da mão pra gente ter uma programação muito boa né. É porque a questão ali é que eu vejo um mercado com essa questão da reforma tributária, eu vejo um mercado muito promissor porque você vai ter por exemplo até 2030 você vai ter o ICMS. Então veja, vamos imaginar que uma pessoa lá na China tem algum produto e queira trazer aquilo ele vai ter que entender os dois sistemas, não um só. Então não adianta inserir ele num único sistema por exemplo hoje eu já estou recolhendo de CBS 0,9 de alíquota e de IBS 0,1 que dá um por cento então vamos imaginar a minha carga tributária hoje era 17 por cento dentro do simples nacional daquela métrica. Com a chegada de 2026 houve uma inclusão de um por cento que é da nova reforma tributária e isso vai ser progressivamente até anular todo o sistema anterior. Mas como é que você faz essa transição? Porque veja, você tem que ter a inteligência da precificação dentro da base de cálculo interna que ainda é coexiste e ainda você vai ter que apurar os impostos de fora. Então veja, tudo isso dentro da cadeia tem um reflexo significativo sem dizer que o novo sistema você obrigatoriamente você tem a tomada de crédito e débito por isso que eu insisto que na questão da HBL tem que ir pra um lucro real com presumido. Porque

vocês perdem nos insumos e perdem na tomada de crédito e débito. Que é importante. Simples Nacional não funciona. A não ser que você tenha ali um faturamento, vamos estimar aí, sei lá 200.000 mês ou 250 280.000 mês, que anualmente vai bater ali quase 2 milhões. Ent Na prestação de serviço eu já acho que na industrialização e outras coisas não funciona ou você vai presumido ao lucro real. Então a questão de montar um escritório lá é uma vaidade também. Eu já apuei os custos equivalente a São Paulo. Eu tenho uma sala lá no Rio que eu gasto todo mês R\$5000 pra deixar duas pessoas lá que eu tenho uma câmera lá esses dias eu não fico toda hora em câmera. Os caras não estavam aí eu liguei e falou não é que eu tive que dar uma saída ou outro que eu também então eu fico pensando assim. É o custo que você tem por quê porque por exemplo a semana que vem eu vou ficar cinco dias no Rio aí eu tenho toda uma agenda pra atender aquele monte de cliente lá. Assim todo investimento é risco né se eu for investir na China como o Sanso falou na época, é uma ideia mesmo assim, me estabilizar lá durante um dois anos né criar todo o espectro de ter o CPF chinês tudo bonitinho abrir uma conta bancária gerar negócios lá e sentir se não for bom acabou. Tem um potencial enorme. O que que eu perdi né? Eu perdi 100 200.000. Isso daí é um habeas corpus aí que eu cobro no Sei lá do empresário que tá sonegando impostos é numa paulada só então você entendeu semana passada eu fechei o HC com o cara evangélico pastor tem duas empresas aí oegando entrou um inquérito igual o da Gabriele. Aí o que que ele fez? Ele desesperado você fez o que é a minha igreja. Eu falei ó pastor nós vamos ter que entrar com o Hbeas corpus e se for negado aqui porque já tinha um pedido de prisão preventiva dele né.. eu acho um absurdo. Falei, olha um trabalho desse é 200 pau. Ele falou não eu pago 300 eu não quero ir preso pô já pensou a minha imagem 20 anos de pastor. Como é que eu vou ficar? Então assim eu acho assim investir na China é uma coisa que se der certo você vai né se atingiu a sua expectativa na ideia de consultoria de. Não deu certo você falou não eu tenho um site que eu tenho uma estrutura lá. E o brasileiro que quer ir pra lá? Que quer conhecer lá também. Então assim eu já tô vendo isso daí. muita coisa. É importante sim. Dora. Um briefing né? Eu vi. deixa eu deixar claro a gente tem que falar tudo verdade né inteligência artificial. Eu passo horas lendo auditando mudando. Muita coisa. a programação tá aqui ó em mãos aqui. Cê quer que eu te um resumido aqui eu tenho um resumido desse cê vê que eu te mando. Tá tranquilo. Tá bom. Porque essa ideia já falamos bastante tempo né? Sim. Aqueiro realmente ainda é execução mas o Dian falou que ele já está cotando esse material 1000 né está já começou a produção. E Antes, primeira vez que

você falou somente a venda online comprada forma própria. Agora estamos considerando a venda como um praforma própria e praforma de terceiros. Sim cheguei a Shopee, TikTok shopping e também a loja física venda Outlex. A loja física negócio tradicional né e como sempre tem. E esseigo antes ele também tem pouco já começou mas ainda o volume não grade. Tá no começo. É começo Mas. Tque. Temos a Kque e o Outlet físico também. Já combinamos de verdade a comida no caso, vamos nos apando vai incluir todos os três moderno de negócio. E mais pode ser várias marcas pode ser um para uma maca outro para plataforma outra marca sal depois outra marca pode ser várias macas. Mas independente de quantidade de marca vamos considerando esse negócio mantendo mesmo negócio de parceria nosso. Para mim a minha exigência é eu quero ficar o nosso sócio de tomar a decisão final. Em Dungen e casa, na Cris nos conversa e eles concordaram. Então as diz o final é bom. Mas podemos realmente detalhar as decisões importantes para nós temos mais força de mais segurança. Eu estou listando as decisões mais importantes, eu quero listar aqui e sobre o distribuição de lucro, os mais importantes. Sim. Mas aí tô falando nisso, vamos deseir por exemplo, né? Se vamos decidir o lucro de 1 milhão. Vamos procurar 50 por cento vamos dividir segundo por cento dele segundo por cento de 1000. E isso é lucro vai ser evol vamos fazer diferença segunda pra mim por novo pra ele. Isso vai ser evo. Cheguei igual sim são quatro pessoas cheguei 1/4 pra cada um de 1 milhão não 50 por cento. Então você tem 1 milhão pra distribuir de lucro. Então Aí dividiria em 1/3 pra cada. Tá. Ou eu autorizo a pessoa Segunda ponto é sobre novos sócio vamos engir novos sócio ou não. só uma observação aí. Isso é pra dar certo. Distribuição de lucro ela tem que ter um fundo de reserva. Vou explicar por quê. Pra título de investimento de capital dos sócios entendeu. Que que acontece muito como é que é o usual o cara tem 1 milhão pra distribuir de lucro e aí são vamos imaginar quatro partes né então teria 50 por cento s ele levanta 50 por cento. E aí os outros 50 por cento seria distribuído na família Bucarin certo? Isso não é uma metodologia inteligente vou te explicar porque porque você sanga a empresa. Todos os sócios em comum acordo independente se tem sócio investidor ou se tem participação de lucro tem que deixar uma reserva de capital. O que que eu vejo muito? Montam-se as sociedades vão se subtraindo o dinheiro e aí quando chega um agravante na sociedade não tem dinheiro aí o que que o que que se opera. Mesmo que você vai ter que Se opera assim vão olhar pro sócio investidor e vão dizer E aí aí o sócio investidor fala não eu não vou colocar capitão senão eu quero comprar a sua cota. Pra aumentar o capital isso vai entrar como capital ou investimento. Então existe

duas diferenças disso aí aí já começa a celeuma por isso que é importante deixar um fundo de reserva que é um provisionado que isso daí até mesmo dentro da reforma tributária é importante como retirar porque essa decisão dos 10 por cento ela foi suspensa no STF da lei que faz a retenção dos 10 por cento da distribuição do lucro. Então assim eu já vou até propor ações quando a empresa montar a gente já se antecipa e já obtém uma liminar pra que a gente não É exatamente então veja só Por quê? Porque o capital na verdade ele tem que ficar dentro da empresa. E ele tem que ser ele tem que ser colocado ali em ata de reunião e até mesmo quando montar tem que fazer uma ata de reunião dizendo como é porque assim ah nós tratamos isso não gera uma ata uma reunião de sócios conforme o Código Civil determina. Dentro dessa ata de reunião de sócios, nós vamos especificar um campo um tópico lá ó dá a distribuição de lucro. Ali nós vamos tecer como vai ser dentro de uma perspectiva econômica e tributária atual do mercado. Porque a gente não sabe o que vai acontecer aí daqui pra frente. E sair ali sangrando a empresa gera um problema societário. Por quê? Porque aí começa a se dizer assim ah fulano não quer pôr dinheiro não mas fulano não tem então vende a casa não não vou vender. Tá porque porque não houve um planejamento interno então pra coisa ser sadia tem que ser feito isso eu vejo que as empresas que quando tem por exemplo Mercado Livre, eu vi a ata de reunião de sócio do Mercado Livre da Argentina. Tem uma cláusula de quando eles abriram a empresa que é isso. Olha que interessante. Não sangra a empresa e fica contando com o ovo loucura da galinha você entendeu. Então isso é importante tá. entrada de novos sócios. Isso é coisa importante. Eu eu penso no futuro quando eu gosto tem negócios maior talvez preciso de investidor maior para ampliar os negócio maior. E também o financiamento financeiro eu acho eu quero que conheça direito. Tá igual nos contratos sociais vocês têm aquelas cláusulas de trava, por exemplo. Ah pode-se fazer empréstimo de urgência até 50.000 até 100.000 sem aprovação de seus passando disso tem que ter o aval do Santos seria a isso. financeiro eu vou controlar eu vou eu vou administrar. Mas os sócios todos os sócios de direito a todo momento de de informação da empresa. E também, porque isso vai envolver três modelos de negócio e também tem os durante nossa parceria com certeza uma fo muito o nosso maca nosso canal de venda mesmo pra essa forma própria até as lojas online de outra plataforma e isolar todos todos marcas lojas físico virtual batem ao valor muito maior que o hoje. Então eu quero esse tipo de esse valor esse tipo de capital esse tipo de como eu fala bem esse de bens de de de No físico né Intangível. Intangível. Intangível. é o edifício da empresa em vez de da pessoa precisava cavaio, onde

cavaque tem imagem boa. Mas ainda pequena com Pon cavaque consegue vender 1 milhão 12000 10 é tudo bem diferente do que hoje. Então eu quero essa marca mesmo vai dependente da empresa invés de pendente de saúde como o dinheiro como. Vocês entenderam né? A marca não pode ser exclusivamente do fundador mas sim do que da empresa dividir o que é CNPJ e pessoa física. Tá registrado em nome de quem. Tá aí cê vai ter que fazer uma sessão de direitos através de instrumento cedendo ela pro CNPJ. E também outra coisa, porque no futuro outras marcas vamos criar várias lojas físico, outra plataforma. Eas também pendente da empresa. Seguiu o mesmo padrão. Alexandre. mas nós temos essa empresa. essa empresa administra tudo. essa empresa mas é dono de as lojas várias várias marcas, várias lojas cada loja da é diferente. Mas é todo pretende dar nosso nosso nossa empresa todo mundo. Ele tem o controle de tudo. Sim. É que a questão da holding é assim, hoje montar uma holding. empresarial pra ela ficar debaixo do guarda-chuva das outras marcas não é interessante. É conforme talvez acabar que tem uma expansão grande aí você cria ali outras empresas entendeu pro mesmo grupo então aí seria um grupo em cima que seria um grupo sei lá China Brasil Group né nome aqui em cima. Na verdade essa é uma administração dos bens próprios quais são os bens próprios kaki, as marcas que estão aqui embaixo entendeu. Por exemplo uma empresa que é só o e-commerce.m. Pra todas elas. Porque as empresas fazem isso elas não terceirizam muita. Ela monta um e-commerce só pra ela quer dizer uma plataforma dela que é gerida por funcionários pessoas tem o próprio lucro dela paga-se tudo o Tigo tem transmite o lucro pra quem pra sócia acima. Entendeu porque as empresas de cima elas só são administração de bens entendeu. Elas não participam da operação elas têm ali dentro do quadro societário uma participação como investidor pra gerir aquele negócio. Então por exemplo a Kaack no futuro Patrícia ela pode ter esse desenho vamos imaginar assim ó Kaque. ela vai ter ali os quatro sócios mais essa holding. Porque essa hol é de participação societária. até mesmo por uma questão de blindagem patrimonial. Se você tem uma explosão aqui você blinda aqui em cima e o capital tá aonde. A empresa vai trabalhar sempre aqui ó só com o que o dinheiro pra girar porque todo lucro é jogado aonde ali em cima e é ali em cima que cria-se esse fundo de reserva que aí cê vai fazendo os transportes entendeu até acima. E também as empresas eles têm a empresa eu tenho hoje é separado com esse negócio essa empresa volta a montar. Mas a empresa dele mais é produção, a fábrica, mais como prestador de serviço para produzir para nossa empresa juntos. Eu dei empresa hoje vai fornecer vai fornecer tecido em matéria-prima ou em

botar produto de fora, vai vender para essa empresa novo. Então vocês iam então deixa eu entender a configuração. Acabar que vai ter um CNPJ certo? Já tem. Já tem o CNPJ. O Samsung vai continuar com a empresa com a empresa Fala o nome da empresa só pra. Ativa vamos imaginar ativa. A ativa vai entrar no quadro societário ou vice-versa não vai permanecer aqui. Ah já entendi. entendi então a sociedade de vocês não é através de cota social. Ah entendi. Tá então eu já entendi vai ser um instrumento que vai reger essa Sim e vai ter participação no lucro da empresa. Ah entendi então cês querem que o Sam porque Ah na empresa. Tá. Entendi. 50 por cento pra poder votação é 50 por cento. É a Gabriele a JK. É que eles dizem. A Gabriele seria só o fabricante entendeu que seria E acabar que o distribuidor acabar que seria os pontos de venda né quem seria parceiro o cliente o cliente o cliente. É eu vou eu vou fazer assim eu já entendi dá pra se criar 23 modelos porque dentro desses arquétipos a gente vai ter que ver qual a melhor tributação. Porque mão-de-obra de funcionário energia essas coisa aí já tá no número. Mas mais importante é essa construção de empresa tem que ser de um saúde de empresa operação. É porque assim o que tem que aproveitar lá no estado de Minas Gerais é o benefício fiscal que a gente ainda tem lá até 2030. Isso daí vai ser o hype entendeu se vocês entrarem no mercado por quê? Porque até 2030 eu acredito, isso é uma crença pessoal por aquilo que eu estou vendo. Por exemplo, quando o presidente Lula ele promulgou, ele sancionou aliás, essa lei que da isenção do imposto de renda foi um impacto, porque todas as empresas já teriam que já apontar agora a distribuição de lucro com a retenção de 10 por cento. Com a suspensão eu já tive uma ideia de que muitos temas da reforma tributária vão também postergar. Então eu acredito que o ICMS, ele não vai morrer em 2033, como está aclamado. Eu acredito que ele vai ter uma uma postergação então vamos imaginar se a gente consideravelmente o governador Zema, do estado de Minas, ele é contra o sistema tributário. Todos os governadores do Sudeste do Goiás, Ronaldo Cado. Então assim, eles vão criar muito entrave dentro desse novo sistema por qual motivo? Pra eles manterem o ICMS com eles. Porque o IMS é o carro forte. Eu acredito que se a gente estruturar essa empresa pra entrar nos benefícios fiscais de Minas, a lucratividade vai ser três vezes mais do que hoje a empresa Jean tem feito entendeu. Então nós estamos falando isso de sete anos, tá? Sete anos. Então são sete anos que a empresa vai se estruturar pra finalizar o ICMS e obviamente já está condecorada dentro do sistema real do da da reforma tributária. E a coisa eu exijo, é isso. O resto, como o operacional com som, eu acho podemos começar a produzir e faltar contrato com uma plataforma de

outro até podermos começar a investir com a empresa de marketing ou pirar de mal ainda mais Gaza com Cris, onde é. Eu sou mais realmente mais estratégia. Administrativa financeira. China também porque o objetivo gente trazer coisas de Sim sim sim. Até mesmo trazer uma industrialização só etiquetar aqui 70 30 vai ser no futuro. Eu. E custo vai ser muito melhor.. Porque eu tô vendo ostos, eu tô vendo as bustas. Eu acho bomano ter uma foto na venda e chegar a 1 milhão aqui chegando quando tem em cima de 1 milhão eu vou dedicar o mínimo 50 por cento para fazer esse negócio. Você chega realmente chega mais ou menos um venda chega 10 milhões aí eu acho que vai ser mais de um tempo ali também eu vou ver mais viagem da China. Para realmente trazer produto mais em conta fica mais competitivo. Mas isso tem muito tem muito espaço né porque espaço pra trabalhar hoje. Todos os nossos clientes de e-commerce tão voando alto e eles não têm todo esse benefício que nós temos que é fábrica e fornecedor da China então. A gente Prestando serviço direto pra eles. Sim. Porém, a pandemia pra cá mudou totalmente. Porque a gente em casa o Brasil era chave de comprar pela internet. Não. Eu mesmo faz uns três anos que eu comecei a comprar. Dois. o que nós percebemos? Aí chegou o produto aí ó. Chegou. E hoje, se você ver Riachuelo, onde que tem fábrica no Brasil no Natal. Porém, mesmo com a fábrica que ela tem com 18000 infresionários, 80 por cento vem tudo da China. Ela tem escritório em Xangai. Grávida tem um escritório em Xangai, ele tem Bangladesh em todos. Então tudo que seria vê lá dentro vende lá. Então o que nós hoje eu vi uma cena de um funcionário nosso, fiquei revoltado. Trabalhou como motorista e saiu, começou a vender água e gás. Vai vendo na loja ali. O que você tá fazendo aí? É, sabe, eu vendo o brinquedo e eu quero tentar, eu vou pegar umas sungas aqui e vou tentar vender. Comprou 10 sugas. Quatro cinco dias e vira de novo lá. O que você tá fazendo aqui? Ela vim pegar umas 100 sunga. 100 tá vendendo ela? Olha, eu tô vendendo aí por R\$26 pago pra 20 por cento pra Shopee mais quatro reais. R\$1 pago R\$10 R\$10 pra nós. Ganhando quase nove sem fazer nada. Foi aonde dei eles aqui ó. Dei grito. Aí passou mais 20 dias ele pedi 2000 peças. 2000 pra mim pedir pra ele. Aí eu fiquei mais revoltado. Quer dizer ele foi. Sabe foi um instrumento mesmo por Deus de que o que vocês tão fazendo com tudo que nós temos E o cara ele é a esposa dele. Ele é a esposa dele. Ou seja ele tava tendo uma margem de lucro maior do que você que procura. Mas todo mundo hoje no Brasil tem mas eu vou trazer uma coisa aqui que hoje é essa realidade. Mas eu vou explicar esse cara vai acabar. Sim ele vai voltar a trabalhar pra você explico. Não a respostaei ele. A reforma tributária vai acabar com o pequeno. A ideia da reforma tributária. Por exemplo

advogado que trabalha na casa e ele tem ali só cliente pessoa física ele vai deixar de existir. Porque o próprio sistema tributário agora o novo que vai começar em 2027, ele tem a questão do crédito não cumulativo, ou seja. Sansom não vai querer trabalhar comigo se eu permanecer no simples Nacional porque a nota fiscal que eu enviar pra Patrícia ela vai ter que gerar um crédito pra ela então hoje hoje não tem problema ele joga na despesa lá e ele abate no presumido e na CCLL. O problema é que com a reforma eu vou ter que gerar crédito pra ela porque ela vai falar assim ah tudo bem eu aqui eu tenho R\$400 pra tomar do doutor Alexandre de crédito todo mês. Ela vai falar imagina se eu tenho 200 fornecedor a R\$400. Então ela vai escolher o advogado pequeno, o contador pequeno esse cara ele vai deixar de existir. Por quê? Porque ele tá na informalidade. Ele tá tendo lucro dentro desse sistema. Ele consegue apurar, ele consegue chegar pra você e dar essa dimensão. Mas o tempo dele tá acabando porque depois ele vai ter que ter estrutura ele vai ter que na nota fiscal ele vai ter que ter contador quando ele for começar a fazer conta não vai valer a pena. Aí ele vai falar assim, por exemplo, advogado que trabalha aquele advogado sozinho que fica dentro de casa vai pro fórum pega uma causa ali ele vai bater na minha porta. Por quê? Porque o consumidor vai ter o chamado cashback não vai O cara vai falar assim não eu vou te pagar 2000 doutor de Hogais mas qual o retorno que eu vou ter nisso? Nenhum ah então eu vou pagar o doutor Alexandre que cobre o mesmo tem uma puta de uma estrutura e eu vou ter o meu Cashback lá no meu imposto de renda porque quando ele for fazer a declaração de ajuste anual tem lá o caixinha dele aí ele fala nossa esse ano eu consumi advogado consumi s eu consumi isso aquilo Eu tenho que pagar aqui 4000 de imposto de renda mas eu tenho um cashback de dois eu abate falou e que legal igual aquele negócio na nota paulista lembra tinha umas besteirinhas lá às vezes você comprava um vinho de alto valor agregado você conseguia ter ali 40 R\$50 falava nossa. Uma vez eu fui na zaga gastei 4000 de roupa Aí a CPF na nota eu falei tá pode pôr aí. Um dia eu entrei depois de uns dois anos rohei e falei, mas que que é esses 450.000 aqui quer dizer R\$50. Aí eu fui puxando e falei cara. Apareceu? Apareceu só nessa compra. Ou seja, 10 por cento eu tive ali. Então isso vai acabar então esse cara vai deixar de existir. Não vai ter mais o cara informal que vai chegar lá ô Jean posso pegar aí umas 40 camisas aí pra vender aí consignado não vai ter mais. Então assim você lembra uns dois anos atrás que a gente conversou eu falei Jean a reforma tributária vai ser muito bom pra indústria vai voltar, porque a ideia do Estado é acabar com a terceirização, com o serviço. Se você analisar na década de 60 50 e 70 o Brasil era o país da industrialização. Você não existia o Alexandre

Sanson pra prestar serviço pra você. O que que existia? Você contratava um advogado pra trabalhar internamente. Com a carga trabalhista começou a ficar muito pesado um advogado dele uma empresa. tudo bem Patrícia? Que que aconteceu? O cara mandava ir embora, o advogado falava ó, eu te pago aqui 15 pau, certo? Por mês, mas os encargos dá 22. Vamos fazer o seguinte, eu te pago 15.000 pra você ficar em casa eu não tenho cargos você vai prestar serviço e eu vou fazer o seguinte e você ainda pode trabalhar pra outras pessoas. O cara fala pô se só com ele eu ganho 15 imagina se eu tiver 10 igual ele. Começou a era da prestação de serviço Volkswagen fez isso, Ford fez isso. Quantos clientes que eu tenho de metalúrgica que prestam serviço diretamente para as montadoras. Por quê? Porque lá atrás na década de 80, eles eram funcionários ferramenteiros, que os gerentes falou, montou uma ferramentaria. Os caras começaram a diluir hoje avô que cê tem lá 1500 funcionários na década de 80 ela tinha o que 45.000. Então veja a proporção que que aconteceu com a entrada do simples Nacional com a pressão ali nos anos 2000 que é a lei complementar 123 que que aconteceu? Nós temos hoje no Brasil 80 por cento das empresas são simples nacional. Prestação de serviço miniindústrias coisa pequenininha, que não caga e não sai da moita. Só que veja, a minha margem de lucro, já vou falar aqui. É maior do que a do Sson e é maior do que a do Jean. Por mais que ele tenha um faturamento gigante pelo volume, mas se eu comparar a minha margem de lucro na prestação de serviço, eu tenho três vezes mais do que eles na proporção não sei se você entendeu. Porque eu consigo ter um lucro maior e pagar um imposto menor. O governo observou esse cenário ele falou, cara, tem que acabar com isso. Porque nós matamos a indústria brasileira, eles terceirizaram todo mundo, nós temos 80 por cento do mercado na indústria do Simples Nacional no varejo e na. E onde fica o presumível e real? São poucos e eles que pagam uma carga maior e tem um aí fica essa briga que nem louco. Os cara falou não vamos fazer o seguinte vamos mudar o cenário. Vamos voltar à década de 60. vamos dar poder à indústria. liquidar os pequenos e a indústria vai voltar a ser forte. E aí existe uma coisa que chama-se sonegação. Qual é mais fácil fiscalizar uma empresa grande ou uma pequena? Uma grande. Você entendeu? O cara pequeno você não tem como pegar olha aí ó o cara que compra a sunga do. Diluído. Agora a JKM tem. Você entendeu então isso é engenharia social que foi criada dentro da mística pra poder o quê? Trazer uma melhor ambiente tributário. Fora a parte tecnológica né que vai ser mudada também não vai ter papel mais vai ter toda uma mudança aí que vai ter algoritmos que vai pesquisar cada empresa então não vai ter como mais fugir. Então o que que

nós temos que fazer aqui a lição de casa Já tem que começar a fazer eu vou montar eu vou fazer um estudo de análise já pro Sam tão terminando lá Patrícia vou enviar pra vocês até mesmo pra gente poder recuperar os impostos anteriores já pra você ter uma ideia do que que foi 2024 e 25 se fosse a reforma tributária. Já pra você começar a fazer conta de como vai ser 2027. Como é que eu vou precificar esse ano aqui então a empresa de vocês necessariamente eu acho que o maior ponto alto é ajustar essa questão societária que são entre os sócios fazer um contrato ali né no centro do que é as obrigações de cada um assinar e já no segundo ponto já gerar a operação como se fosse na reforma tributária por quê. Não as contribuições vão continuar esse é o problema. Não o simples nacional você tem uma alíquota lá de três e 75 a sete. pouco. Não me refiro ao do funcionário a gente paga 20 por cento. Não você paga 20 por cento na folha de pagamento que é a CPP que essa daí tá no presumido e no real essa não tem jeito essa vai permanecer. Bom é que é assim a desoneração na folha de pagamento inclusive o setor seu ele tá abrangido pela desoneração você não paga 20 por cento na folha de pagamento. Preciso observar isso por isso que eu bato na tecla. Se a gente organizar a empresa contabilmente e dentro desse espectro jurídico não tem como errar. É igual uma dieta bem prescrita só tem que executar. Só não vai executar se não quiser porque veja a questão a questão da Gabriele hoje na questão da folha de pagamento vocês pagava uma Gipe de 400 pau. Se você tá dentro do do o ICM de Minas e a desoneração na folha, 350.000 você ia meter no bolso só na folha de pagamento. Ou seja coloca isso cinco anos você já tem número. É triste falar, mas deixou de comprar uma casa de 20 milhões aí pra dar uma zoadinha no fim de semana. Cê entendeu então por isso que eu falo planejamento tributário ele fica em primeiro lugar. Porque se você não tem uma visão do que você vai pagar de imposto. Eu pagar todo o maquinário da China que você Exatamente. Então é importante iniciar esse trabalho já com algumas alguns testes a gente simulando por exemplo. Olha que interessante vamos imaginar vamos fazer um dia um teste assim ó Vamos imaginar que eu mando pra você Gasto eu falo assim ó eu quero sem camisa cê já tem lá. O tempo de produção o custo tal e a gente já faz o cálculo de hoje e o cálculo da reforma tributária ali você já vai ter uma previsão de quanto vai ser de investimento como vai e como vai chegar esse tecido de lá pra cá. Então por isso que é importante também ver isso pra depois também não sofrer aquelas coisas assim pegadinha né eu tenho um sonho eu tenho um desejo mas não compreendi como é que era isso né é o casamento de grego né mulher é muito bonita mas chegou lá ela dorme com uma faca. Dorme de calçad jeans toda

noite aí você fala meu como é que eu fui casar meu. Claro. Eu mando aqui em cópia pra vocês do que eu preciso ali dos NCM tudo bonitinho. Entendeu ser o mais ágil possível da nossa porque a gente já cria a gente já simula a gente simula até dentro como se fosse uma compra de e-commerce frete. Veja a questão da entrega do o frete que vocês vão ter que trabalhar vai ter que ter uma empresa de drop totalmente diferente dessa que vocês entregam aí. Não nós já temos várias empresas porque esse negócio de logística é interessante o cara fala ah frete é frete não como é que cê vai chegar esse produto em Manaus por um valor porque se você for contratar um cara pra transportar mesmo velho 500 pau. economizar como realmente vamos operar mais rápida melhor, com vamos estudam muito né? Agora estamos construindo uma empresa. Eu acho que esse processo vai demora um pouco mais tempo esse documento burocracia registrar tudo né. Não cês querem montar uma empresa do zero certo. Olha, eu só preciso ver o contrato social da KBC como é que ele foi estruturado porque tem questões que o Santos já levantou aqui que tem que ser colocado no contrato social e depois reger uma ata de reunião de sócios pronto. Então assim não adianta pegar aquele copy colle do contador que eles tem um modelinho né será que é adequado pra nós a se acabar que tiver ali com alguma coisa. Foi o Fabrício que montou então vai ter que mudar não tem problema a gente inclui ali umas cláusulas entendeu deixa esse contrato pode ser a empresa já tá viabilizada ela não tem nenhum passivo não tem nada tá ó. Só o detalhe já faço a simulação dela hoje ela tá no simples. Já faço já mando pra vocês aí ó simulação simples presumido presumido vai deixar de existir. Só vai existir lucro real e simples nacional. Certeza certeza. Daqui um tempo vai deixar. Qual o que que nós temos que fazer. o regime de tributário, muda o procedimento de operação de negócio comum por venda e financeiro muito políticos. E eu creio que ela vai ser. Não nem pode. Eu vou fazer simulações trimestrais semestrais dessa empresa. É uma presunção. Ah vamos imaginar que a gente vendeu 1 milhão cheio aí sei lá 1 milhão não vamos colocar aí 600.000. cada três meses 200.000 mês pra início. Então nós temos que ter a presunção do simples do presumido e do real e a gente vai aumentando as escalas vocês são melhores do que eu pra saber como é o mercado eu não entendo o mercado de compra e venda eu entendo o mercado interno da empresa. Então assim apresente vocês com o Excel que eu vou mandar vocês vão simulando pra tomar a decisão porque cê sabe que pra mudar de regime é anual. Então não adianta estabelecer um regime agora que vai ficar depois ó enforcado. Isso é operacional do dia a dia da empresa com certeza. Quanto tá vendendo aqui hoje. Mês. Então estão tendo um faturamento de 70 80.000. Tá

o que que se presume de de venda se. Que é aquilo que cê falou que vai pôr num. Não não bebo. Agora o projeto. Quer açúcar ou sem açúcar Não depois eu pego Adoçante. É e todo mundo usa roupa né. Sim não É tabaco tabaco 100 por cento. Ah não o tênis ainda falta ser o tênis que o Sam só vai trazer. eu quero fazer um acordo táado tá. estamos falando, quando se empresa quais marca quais procedimento de o operacional imaginamos muito com a administração da empresa. Mas hoje eu preciso nós precisamos um acordo legal registrado confirmada para nos de Gera uma ata de reunião. Acordo de sócios e o contrato entre vocês. Porque hoje agora, talvez no futuro vamos montar várias empresas de um cooperar com loja física, física talvez mais física cada do talvez precisamos de uma diferente temero de um lucro melhor. Sim. Então estamos falando um acordo e para nós começo a trabalhar juntos estamos trabalhando separado. O acordo Sim sim. Pode de reunião e então é preciso liberar mais produto para eles produzir por nós para vender. Não eu já sei o que tem que as contas então para receber dinheiro para pagar pagar as despesas. Então já a operação de vocês vai ser já anexada ao negócio. O único que não vai anexar é o Gabriel o CNPJ. Farei isso. vai ser uma empresa por esse serviço para nós negócio de venda. Se nós demos capacidade de vender todo a produção dele ele vai a 100% de nós. Se não demos negócio é suficiente para Para arrubar a produtividade dele ele vai ainda precisar do esbroto. Então já entendi já vou rodar tudo já. Porque estamos estamos precisando um acordo uma ata Não já vou fazer tudo isso até hoje é quinta quarta fim do dia eu vou te mandar um resumo segunda-feira tá no e-mail de reunião de sócio vou mandar em Word se tiver algum apontamento Patríciaassin. Cê já fazemso já faz ó isso aqui tem que ser assim ah esqueci eu quero isso E vamos ajustando chegou todo mundo assina. Essa ata de reunião de sócio a gente registra ela na junta comercial lá, mas com sigilo pra que ninguém fique sabendo. Não tem problema. É eu vou mandar o escopo né. Sim. É o cara vai ficar doido se descobrir isso falar como assim. Sim. vai ser praticamente do mesmo jeito pra não ter esse contexto até porque pra não dar questão de grupo econômico sucessão familiar. Não eu 100 por cento já entendi tudo que tem que ser feito. Porque eu acho porque negócio vem bastante. Agora estamos ele fazendo negócio dele que eu tô fazendo meu negócio mas tem os recus dele tem luzes nosso podemos de um fazendo dea muito maior Juntas né E eu vou fazer um estudo de caso com a legislação do Paraguai pra um futuro próximo. É num futuro próximo até mesmo ter uma industrialização lá e exportar pra acabar aqui no Brasil. Espírito Santo saiu um hotelício chamado Achei que você não ia falar disso. Ele ele é mais pra

perguntar pra pessoas fabricantes. Então ele reduz o RPJ que é até 70 por cento, o zero ou reduza a 70 o zero RPJ. E o ICMS tem um TDB né de uma discussão que é a redução Então a gente pode fazer depois uma avaliação Você recebeu isso por e-mail. Tem tem sudene. Eu vou ver isso daqui. Ah é da superintendência do desenvolvimento do Nordeste. É e ele pega parte Minas Gerais e Espírito Santo ou seja ele pega só um pedaço já eu já entendi. É aí existe umas coisas assim eu já sei o que eu conheci um advogado que fez uns gato aí que acontece o cara ele monta uma empresa lá estabelece o CNPJ pra ele pegar benefício fiscal e também crédito do Banco do Nordeste BNDES. A juros você pega 5 milhões pra pagar daqui três anos. Você só monta a empresa não tem aí você faz umas contratação meia. É. Só que cê efetiva tudo aqui entendeu. Agora eu entendi o Sudene. Tá eu vou pesquisar isso daí. Não isso dele é antigo isso é década de 80. mais barato o estoque em Minas não conseguiria esse benefício também pra ele mandar porque lá tem Porto seco. É isso aí não O carece é o transporte de santo o susto santo o transporte rodoviário é muito caro carece o Entendi. Aí tem um benefício mas a fazer o custo Fica igual quase o mais alto né. Entendi. registrou Mas é por causa do Se acaba empatando. tecido né tecido é um prédio enganado aonde bemado que a filha ou a esposa do Santos Pedro como sócio. E aí nós temos a Gabriele, hoje ela fez um todo processo de especialização. Vamos produzir, vamos despachar tudo um trâmite de chegar o tempo tempo que vai ser feito lá. Aí que você vai correr então de que forma seria melhor Eita essa questão de tributação E aproveitar os benefícios. Não eu acho que a gente a gente tá mantendo a Gabriele no Simp Nacional. Né Através de uma liminar mas assim se a gente fizer conta olha eu não tenho dúvida que ela tem que ir pra sabe pra um presumido. Porque ela tem um volume de trabalhar diferente de uma empresa que presta serviço que tem um volume pequenininho ali pífio. E ainda mais incluindo um trabalho direto de vocês a gente vai ter que fazer essa análise. sugeri a gente tentar ver a questão da Também fazer a sucessão. pra esportes porque esporte já está no lucro presumido né. É eu vou ter que aí pra fazer essas análises por exemplo os contratos as atas de reunião e a ata isso eu gero até segunda já brifado junto aí daquilo que cê me mandar. E já considero esses documentos agora o estudo de planejamento tributário, que é um trabalho muito mais consultivo e aprofundado, eu preciso mais ou menos de um mês. Eu não tenho como fazer isso eu tenho ideias mas pra trazer a coisas porque se erra no regime.. A gente já poder começar. Por que porque as simulações que nós vamos criar entendeu isso gera um tempo né Até a gente falar assim olha o melhor regime é esse pra trabalhar porque é tudo número

você não tem como né. Por exemplo agora no começo de ano ô Jean, eu paguei pra fazer análise do meu negócio. Olha que interessante porque hoje você tem dois sistemas do simples você tem o simples comum e o híbrido. E aí eu peguei todos os empresários aqueles que eu emito nota e aqueles que eu não emito e aí eu comecei a fazer simulações e eu vou ter que ir pro sistema híbrido por quê porque 70 por cento dos meus clientes eles exigem não é que exigem eles são presumido e real. E aí como vai ser em 2027 se eu não tiver preparado o meu campo por exemplo a Volkswagen caminhões é meu cliente. A primeira simulação que fiz eu fiz com ele eu peguei o ano passado inteiro e falei assim Sem crédito com crédito eu vou ter um lucro um pouquinho menor aí vem a malandragem do negócio. onde eu vou acrescentar esse dinheiro aqui eu já sei. Eu vou tomar o dinheiro dele pra não perder o cliente que é o último ano de contrato meu com ele ele pode rescindir Eu vou tomar nas despesas de diligência que eu tenho porque eu tenho toda vez que eu tenho que ir pra lá eu tenho que ficar em hotel isso e aquilo né. Vou fica lá em Porto Real no Rio do lado de Resende. É Aline perto da Nissan da Hyundai. Então o que que eu pensei eu falei eu vou ter que criar uma engenharia aqui aqui eu não vou passar esses custos pra ele até a renovação do contrato chegou uma renovação com 23 meses eu já mando a bomba ó tem que aumentar o horário aqui. Então aí é questão de estratégia de negócio negócio cada um vai operar de um jeito. Tem cliente meu que eu faço assim o cara chega lá e fala assim ah tá caro esse trabalho e tal tudo bem. Quanto cê quer pagar vamos supor mandei o orçamento de 15. Aí o cara fala não porque tem um advogado ali vai me cobrar 12 tá bom eu faço por 11. O cara entrou dentro do negócio aí você vai saber como comer então dentro do meu negócio eu sei aonde eu pego a coisa. Vocês ali dentro do mercado Jean vocês vão ter que falar não aqui eu sei aonde eu vou Por isso que a simulação é importante entender a gente já saber como se já se tivesse vendendo. Dentro da questão da nova reforma tributária e até a questão que ainda urge aqui em 2026. Então vendo esses cenários a gente já faz ali uma eu não tenho eu não tenho noção de quanto vocês vão vender mas eu tenho noção de quanto eu posso simular eu posso simular até 100 milhões. Claro. Tá já sei então o primeiro tópico é E podemos começar a trabalhar juntos. E sobre o negócio o P Novo tem muito detalhe muito detalhe de financeiro Isso então isso aí. lística RH jurídica mesmo de todo trabalho tem muito trabalho. cada trabalho cada aceidor temos que fazer processos, temos querer as pessoas de chaves tem muita coisa. Tem muito detalhe. Então é como administrar é um trabalho administração nosso. Agora estamos convidando você aqui para fazer para que você entende nossa

necessidade fazer um acordo legal para nós conseguirmos realmente na nossa força em vez de estarmos a trabalhar separado. Podemos no mesmo acordo registrado reconhecida para nós foi a nossa recusa juntos. Porque hoje o pior eu não vou conseguir muito tempo por enquanto mas eu tecido meu tecido para punir as pra forma pra vender para receber. E eu vou somente vou administrar mais a financeira a Punda é receber ainda depois nós vamos começar mas nós vamos realmente alinhar a parte de financeiro faz mais importante. E eu quero transferir para o meu controle. Porque eu vou ser muito tecido para produzir. Pode ser pode ser a mínima você como esse produto aqui com 10 10adas 10 cada cada cada que vendendo agora 44 44 já tem 000 somente aqui e eu vou ter as brevidas coisa eu tô produzindo na China bemta aquele tecido a Tar está vendendo estou recebendo muito por comida na minha meu estoque podemos produzir. chegar no esto tem muito bastante produto. Agora, uma pergunta aí. Mas tudo isso é um investimento alto. Vou dizer mais que 2 milhões. E no isso vai Bom para a produção e não já gera como produto para vender antes de pirodade, permosça já podemos passar por plataforma ou site para vender e no Isla dirá a receita por cima administração contas de receber e pagar. Esse produto que vocês vão fazer é linha A B ou C C. Tá e por que ser só uma curiosidade. equipe marketing Está me dizendo assim que eu não entendo. Por exemplo aquele tecido que a gente estava lá na fábrica. Então. zero transparência. Zero transparência. Se você traz ali de um site coloca uma modelo ali com várias cores dizendo olha zero transparência, não sei o que e tal. Mas ele tem um valor agregado maior do que o convencional certo. A gente vai ter as duas linhas lá o público é o mesmo que é o público C só que a gente vai ter um produto de público C de polia. Por exemplo eu fui lá naquela loja da. Da como é que chama uma que é bem antiga que tem nos shoppings eu não gosto muito. Não é a. Trackfield. Eu não gosto do corte deles, eu acho uma coisa assim muito. As peças são caríssimas. Tudo bem tudo bem já criou o brand. Mas o tecido vamos falar de tecido. que tá ali porque tem carga criou o brand e o tecido é uma porcaria. Entendi. Então o tecido deles é bom. Mas assim nada impede a gente também ter por isso que a gente falou de criar outras marcas não que a gente não vai poder Tá você então vamos trabalhar com. relação a gráfico Porque ele se torna popular e vende mais rápido. São kits que gera Ou seja aquela menina que ganha um salário mínimo tá fazendo academia ali perto da favela. Quanto custa uma calça só um minuto quanto custa uma calça da Trackingfield. Faz o quê Venda na zona leste. Esse conceito. compra mais e mesmo quem ganha mais, por exemplo, você ganha um salário lá que você tem dinheiro pra comprar de 300.

Porém se você vê lá uma lá de cento e poucos reais você fala assim ah vou comprar vai se é bom. Três peças por 129 o que compra uma calça por 400 no Track fiel quem que não vai querer comprar e testar eu nunca comprei lá. Porque além de ver os modelos que não me atraí masculino. Eu não sei não tenho. E a gente vai atender público feminino a princípio. Sim. Entendeu a ideia nossa é o público feminino o masculino é o próximo passo. mulher compra muito ainda mais kits dessa forma que gera desejo então você consegue fazer muita promoção. Tem a vantagem da gente poder ter o estampar na hora também entendeu então vai tudo de como a gente fizer a logística então. quer um gráfico rápido é o público C se você for pro público AB você tem aquilo lá o gráfico demora pra subir porque você tem que criar todo um branding todo um desejo. Você tem que investir muito pra daí você começar a escalar Entendi. Esse pessoal tem pouco tempo dois três anos. são três sócios. E fazem camiseta estampada. A gente tentou produzimos umas 80 mil festas pra ele, nós produzimos ele forneceu a terpri e eles venderam. Cuecas camisetas tos etc. Aí o que mais ele paga barato e não vale a pena vamos pagar é consultar o software. Uma camiseta que a gente não tava satisfeita com R\$1 reais à mão-de-obra na China se faz por R\$ três reais. É esse tipo de coisa muito exemplo coisa que você falou você só valor R\$10 a custa na China não chega a R\$10 não chegou. de produção na China muito mais. O custo Brasil.ário.sa faz a causaa não é mesmo pra ele. Ari causa pra ele. fez calça. Essa calça aqui. É pra outro cliente. Ele comprou esse produto. não foi a gente. A calça que nós fizemos foi com a Agora hoje essa reuniãooiliza essa reunião pra você o advogado entendi tende nos necessidade falta um acordo E o modelo de negócio e estabeleceu isso as outras frentes vão aparecer. deu muita coisa. muitos detalhes operacional por a fazer. Eu voltar pra China. Eu quero ir pra China eu quero conhecer a China. falou comigo várias vezes. Eu tenho visto também. temos visto Eu fiz o visto mais. Mas eu acho eu acho que talvez você não gosta, porque é muito cansativo a viagem. Eu gosto de. Viagem cansativa comigo. Eu só faço viagem cansativa pra todo mundo. Toda viagem que eu faço toda viagem que eu faço foi todo mundo pra ficar cansada entendeu. Quando alugar um motohome lá vou viajar eu gostei mais do que os Estados Unidos. Comoção grande, as coisas mais no futuro eu acho o mercado brasileiro é realmente um mercado muito importante para os fabricantes na China, as empresas de trate na China para cá. E hoje eu considerero eu trabalhar na Índia seis anos, dois anos da estado de Unidos agora há dois anos aqui. Eu acho mínimo segunda eu até passei né? Aqui escolhi pra trabalhar aqui muda nossa guia eu acho um lugar muito bom pra trabalhar para chines. E todo

dia todo dia eu tenho os amigos chineses, os parceiros chineses, os pessoas que tá chegando todo dia tem. Não é mundo todo dia tem muita. O o bum retira pra cada dia é mais um a dois no restaurante chinês. pra você sobrevive no Brasil tem. É, não adianta. É não dá. E com esse negócio lá chegou isso nós temos que fazer uma coisa bem É bom que a fábrica tem tecnologia né? Aquela confecção que é um cliente meu ali de São Gonçalo do Sapucaí uma sucata a fábrica dele. Sucata. Eu até brinquei com ele eu falei eu falei eu sempre eu fico cruzando essas informação. Falei pra ele né falei assim Edson, você precisava trocar essas má A roupa sai com óleo. Não. Eles tem um parque fabril gigante de primeira. A gente tem máquina parada novíssima porque construída e tá ali na caixa que nem usou ainda. rodar. Então eu tô falando me mandou para mim agora tem 40ureira lá. eu conheci olha só escutam só agora. tem uma capacidade mais de 3 Tem um negócio importantíssimo pra falar. Eu falei eu fiz uma reunião com um deputado no início de janeiro e ele falou pra mim, doutor Alexandre se você precisar de crédito do BNDES acima de 5 milhões com carência de dois anos a 0,27 até 0,83 ao ano. Ótimo. Então assim. Não é lugar no Brasil. Sem garantia ele consegue. Obviamente tem que dar os 10 por cento pro deputado né. Se fizer o cálculo se fizer o cálculo até dando 20 você tá na vantagem. Você imagina você pegar 10 milhões e investir que trabalhar dois anos pra começar a pagar a parcela de 60 a 120 meses. Se pegar esse tipo como uma aplicação Ele até falou 10 milhões eu vou pegar um economista te ensinar uma engenharia quando der dois anos você já tem Você já tem 20 por cento do pagamento à vista. Sim. E a parcela é 54. 30 pauta do mês de renda passiva que tira desse investimento. Vocês entenderam? Ah então eu fiz uma reunião com deputado que ele tinha um trabalho lá pra conversar comigo e automaticamente ele vê o advogado ele oferece coisas né. Ele falou pra mim assim ele falou olha eu tô lá com o Mercadante né o Aloísio Mercadante. Tô com uma fatia lá doutor se você arrumar uns empresários eu arrumo pra você BNDES só que eu quero 10 por cento ele falou eu viabilizo o projeto sem garantia. Porque eu falei pra ele assim falei deputado, a garantia que eu ganho por ele não sem garantia acima de 5 milhões. arruma ele faz a reunião. Por quê? É a gente tem que ir lá pra Brasília porque ele tava excepcionalmente. Por quê? Olha só. Olha só cinco ó vamos imaginar que a gente tome ali 10 milhões pague 1 milhão pra ele porque ele é o cara que vai meter a caminho e tá lá junto tá? E ele eu falei pra ele mas 1 milhão não é muito deputado. Aí ele falou pra mim assim faz conta a 027 ao ano ou a 083 ao ano ele falou se você pegar esses 10 milhões pôr numa aplicação daqui 23 anos que começa o prazo de carência só no CDI cê já vai fazer três vezes mais. Você entendeu ele falou eu

ele falou pra mim assim se você quiser investir em empresa ok mas põe isso numa aplicação ele falou eu tenho informação privilegiada ele falou pra mim a Selic não vai ela não vai chegar a 10 nem daqui pra dois anos. Aí ele falou assim então esse é o momento que você pegar esse dinheiro aí sabe o que ele me falou Pega 10 milhões pro seu escritório. Eu te levo num economista ele vai fazer toda uma engenharia pra você nem ah e detalhe você pode usar o dinheiro aonde você quiser. Porque tem algumas linhas que é obrigado a comprar máquina. E ele qual foi o que que ele queria 23 anos de carência. Não não entrou o dinheiro tem que pagar ainda na hora. Caiu na conta ó. Não banco 23 anos. banco carência vou mostrar aqui ó a assessora dele me mandou. Ali é Pron aí isso é o FGI. Isso aí é dor de cabeça. Vou mandar aqui. Porque ele já fez várias consultas para o BN desse consul Não não. Não é que o BNDES que cê tá vendo Sso é a linha de crédito no banco. Presta atenção o BNDES é a caixa d'água. Os bancos brasileiros Itaú Bradesco eles são a torneira então o que que ele faz quando esse dinheiro entra ele modifica porque ele tá trabalhando com BNDES. Aí ele aplica os juros dele o certo é pegar na fonte BrasíliaS não tem banco. É lobby você tem que por exemplo Atiba vamos pegar o avião, a gente marca com por exemplo o vice-presidente do Brasil é o Geraldo Alckmin. Só que ele é ministro do Midic, que é o Ministério de Desenvolvimento e Comércio essas coisas. A gente marca uma reunião senta com ele com o vice-presidente do Brasil. Nós sentamos ele abre as por eu tenho um contato lá que viabiliza isso pra gente. A gente pega o hotel tudo lá marca o dia vamos sentar com o vice-presidente que foi governador do estado de São Paulo durante 15 20 anos. Geraldo Alckmin. A gente senta lá com ele. Explica o projeto tudo isso ele vai arrumar um assessor eu prefiro fazer com o deputado porque o deputado é um cara que assim. Mas assim é possível porque sentando com ele explicando ele vai falar olha então nós vamos investir na sua empresa ah tá bom que que vai acontecer? Ele vai marcar uma data pra gente ir dentro do BNDES ou no Rio de Janeiro ou em Brasília. Acabou ou aqui na Paulista mas eu acho que vai ser no no Rio chegando lá vai ter um cara pra atender o Sson Sson me conta da sua história cê vai contar quanto cê precisa mas aí a gente vai documentado que eu tenho uma cópia desse projeto. Porque você tem que apresentar um projeto a história quem que é o Sson quem que é o Jean apresenta esse projeto e os gráficos de números. Por exemplo aquilo que a gente tava falando aqui mas trazendo uma coisa mais visível apresenta o protesto e pede O que que eles vão analisar o CPF de cada um? Certo. Estando tudo coerente tá aqui ó. Show. Se ele falou que três anos de carência então vamos ver boa e juro ele vai cobrar e qual prazo quando se passa Olha aqui ó.

taxa de 0,85 com variação de 0,85 dois anos de carência 160 meses pra pagar com liberdade financeira pra usar com o que quiser. A liberação é de 1 milhão até 10 milhões. Isso aqui foi a assessora do deputado que me mandou. Porque ele falou vou mandar minha assessora mandar pra você. O 080.0 Ao ano. É não ao mês. É olha aqui ó. Olha aqui com liberação de 1 milhão até 10 milhões para pequena média empresa sem garantia liberação de 90 a 120 dias. Então o que que ele me falou ele falou doutor ele até a assessora dele me mandou ela falou assim ó. ó olha o que que ela me mandou estou com uma operação maravilhosa arruma três empresários aí pra gente encaixar essa semana. Estou com uma liberação aqui ó Banco do Nordeste que também tem essa 2 milhões e-mails dois anos de carência 60 meses de 53 889. É o deputado essa aqui é a assessora dele. Olha que interessante. a 10 dias para pagamento aí aí ela falou assim ó doutor Alexandre. Ó é 25.000 pra mim e 1 por cento quer dizer 25.000 pra mim e 10 por cento pro deputado. Olha daí podemos fazer o valor que quiser essa é a operação do banco com o Nordeste o BNDES vai sair em fevereiro e março porque eles fecharam a janela aqui aí o finalzinho de fevereiro pra março eles abrem a outra janela porque ele entra acho que lá dentro do BNDES e fala eu vou trazer um pro CNPJ aí e alguém lá dentro fala tá bom. Eu acho você realmente tem êxito de relaxamento podemos marcar é de visita. Tem. E essa coisa podemos eu acho aos tem que você não descapitaliza trabalha com o dinheiro do governo. E aí se acha de juros está muito seguro. e aí com a expansão do negócio gera a garantia de pagamento Exato. Eu acho vai ser ótimo vir pra Gabriele também Mal furada eu já sei qual é o SP desenvolve desenvolve SP furada. Isso daí é só pra dizer que fez. Eu nunca consegui. Tem cliente meu que batia doutor me ajuda com isso isso manda um ofício lá faz isso. Furada. Tem que pagar o projetista certo que é o cara que tem a mão quente entendeu. Então as informações Dudu Isso me interessa correr atrás pra vocês. É minha comissão também. Tá bom tudo você entender tudo né Tudo então vamos vamos embora porque Duda eu acho eu acho a pessoa pronta aqui podemos pôr o negócio pra fazer o nosso negócio eu acho. precisamos colocar mais pessoa para vender online outras plataformas né? Então depende de produção por eu acho caso sabem muito bem vamos ver quais produtos isso é muito operacional, né quais produtos você acha que podemos vender online e nós já estamos fazendo toda essa pesquisa Então eu acho podemos ver amanhã vou ser ocupada pois é sexta-feira chegando na minha empresa lá eu vou vou de estatura de produto produto físico pra você tocar ver como fica quais produtos temos estoques disponíveis pra você botar pra você produzir. Muito bom. Baseado na quantidade eu tenho e a capacidade

de produção de vocês. E também a potencial a possibilidade de de venda. Então vamos fazer um plano de emenda de esdora a quantidade de pessoa de todos os departamento atendimento financeiro. Pós-v pós-v, tudo as coisas. Tá bom. Então essa tem bastante produto, muito produto. É mais pra você conhecer os produtos bem vem a possibilidade e a gente vê. hoje o produto falando que o produto. Você tá pensando em a gente não tá aqui mesmo então né? Eu penso, eu penso para ela melhor o pirata aqui fica mais fácil. Stalque atendimento aqui né. Eu vou pedimento. daqui. Bom pro bom. Eu acho você pode realmente comidiar e produzir agora. Temos bastante produto. Então eu acho melhor sexta-feira ou se for nesse se for melhor e sábado sábado o dia a dia dia de você melhor sexta-feira. Sexta-feira vamos vamos juntos né de escuri os produtos eu vou falar pra você boa quantidade de imos. Eu vou você fala dia você precisa vamos trabalhar não vamos depois para bem pra gente vender. Nós vamos voltar na sexta aqui pra semana. Então. Moletom a gente vai fazer a calça também. daqui a pouco começa o frio de novo. Então o medo que tem medo a sexta-feira chega chega lá e vê o financeiro como você a como você está recebendo da conta Vamos vamos fazer ultrassom e eu proceder esse controle agora eu consigo acompanhar. O sistema como fazer como fazer minha bio registro como usuário Então na verdade hoje tem uma plataforma que se chama Shopf e ela em escala muito volume alto evolve o valor dele é importado na nacional. E elas as empresas grandes tipo essa eles vão e colocam um e-commerce ali uma porcentagem Eu acho que igual um marketingce que é um e-e o cliente vai entrar e vai comprar direto no seu é só as porcent pra manter a plataforma então ele tem a estrutura enorme e a gente já tá nela se você f. Então a gente já tá dentro dela tá pronto só tem que ajustar. Essa empresa titânio eles já tem todo o sistema porque essa empresa cara de visualização ela só tá abaixo da Nike da Adidas então ela tem toda a visualização já de. Tanto pra parte do da logística de entrega com as empresas pra gente escolher as empresas a parte tá. A gente consegue ter uma receita melhor que eles entendeu e eles já tem todo esse Eu tenho uma empresa na China lá ele tem doisiner de Ele quer vender eu vou pedir manda tenho muita gente eu tenho muita coisa. Nós temos três galpões na rodovia lá que dá pra fazer um pra cada segmento também que tá pronto pra entrar se quiser. Mas ô Dudu vê o tempo quando você consegue terminar essa conta essa ata. Não segunda-feira eu já mando no e-mail. E se eu tiver alguma dúvida eu ligo pra você. Você manda pra nós eu vou Tá bom e você fez o briefing aí manda pra mim.