Hoje ele é o supervisor aqui da área de pci aqui na três corações aposentamento e controle de insumos então.

Eu acredito que, talvez, se você tiver outras dúvidas, a gente pode procurar algumas áreas complementares, mas o ítalo, ele conhece toda a cadeia, entendeu? Então, por isso que eu pedi esse momento com ele. Aí eu vou sair da reunião, mas uma vez que tu já tá dentro, aí já dá pra seguir com ele, viu? Ítalo, muitíssimo obrigado, querido. Fechou. Depois tu paga só o pudim lá embaixo. Esse pudim é por minha conta, viu? Com certeza. Tchau. Obrigada. Valeu, william. Tudo bom? Tudo jóia, cara. Graças a deus. E você, tá bem? Tô bem, graças a deus. Cara, deixa eu te explicar. Eu vou só antecipar um pouco a fala da lia, pelo que ela comentou. Pelo seguinte, eu disse assim pra lia, eu vou tentar. Ver se eu consigo ajudar o william de alguma forma.

Porque, como ela falou, eu conheço um pouco do processo de ponta a ponta, porém, a compra do grão verde não é feita por aqui, pela integradora de fortaleza. Tem um time especializado que fica em varginha e parte desse time fica em manuaçu. E eles são os cabeças, porque o café é um commodity. Então, como tem essa loucura de preço, essa questão do preço da saca e tudo mais. Então, tem um time especializado que fica muito em lock e eles aqui, de fato, vão nas cooperativas, vão falar com os cafeicultores, entendeu? Então, assim, o número que passa da quantidade que eles devem comprar sou eu. Mas, de fato, se a gente for falar alguma coisa relacionada a preço, a negociação, essa parte eu não vou conseguir te ajudar. O restante da cadeia talvez eu consiga agregar em alguma coisa naquilo que tu tem de plano. Ela me comentou mais ou menos qual que era a tua ideia do negócio. Te antecipando também um pouco da.

Legal, não, tranquilo cara, eu tô desenvolvendo aí basicamente é um sistema de trade pra compra de café це в світовому сенсі, а не лише в бразилії. Трескорацій сьогодні є великим купувачем кафе. І щось, що я дуже хотів зрозуміти, це чи трескорацій має фази і купує, або тільки купує з продавців. Ви знаєте відповідь на це? Ми не маємо фазени. А3 навіть має фазену, але в величезній кількості, які є деякими спеціальними продуктами. Власне, це дуже маленька продукція для якихось ексклюзивних продуктів.

Nem se compara a chegar nem zero,5 do volume que a gente compra. Entendeu? De fato, toda aquisição hoje que a gente faz é de cafeicultores terceiros, cara. Entendi. I started talking to some cooperatives and producers, and they said, especially the producers, that there are a lot of people wanting to buy coffee. There are still people who produce the amount of demand that exists. And how is that for you? You know how to say if you anticipate, how long do you anticipate? How is it for you from start to finish, as you said about the chain, this purchase of this coffee? Can you explain it to me?

A três corações funciona em dois cenários. A gente tem aquilo que a gente chama de orçamento, que é a visão de um ano, e tem o snop, que é a revisão de toda a cadeia dos três meses. Então, a gente tem um plano diretor, que é o plano do orçamento, que é o número que a gente tem, que é o número que a companhia espera atingir. Então, temos o número fis lá. Every month we do a review of the next three months. So, starting in july, we review the demand that will be necessary from july to august and september. Ítalo, if the volume increases, then the guys will run after it, they will turn to run after it. Ítalo decreased, will tell the guys and see the opportunities, see if it changes or not. A big point that we have today talking about grain,.

Apesar de eu não ser o rapaz responsável mais, por estar muito ligado com o povo lá, por exemplo, não sei se você sabe, mas a três corações tem um projeto chamado de cafés mundo. Não sei se você já ouviu falar. O cafés mundo, não, acho que não. É, que aí a gente vai ter alguns cafés que a gente traz de outros países. Então a gente vai ter o café da colômbia, o café da índia, o café do méxico, né? É. tu acha que tu deve conhecer mais do que eu, mas eu vou abrir aqui para a gente trocar ideia e ver o que a gente encontra de oportunidade. A legislação brasileira não permitia que a gente fizesse aquisição de café verde de outros países. Recentemente, abriu uma brecha e se o país, como por exemplo, vamos citar um dos grandes players que a gente tem hoje no mundo, vietnã. Se o vietnã hoje quiser.

Apesar de eu não ser o rapaz responsável mais, por estar muito ligado com o povo lá, por exemplo, não sei se você sabe, mas a três corações tem um projeto chamado de cafés mundo. Não sei se você já ouviu falar. O cafés mundo, não, acho que não. É, que aí a gente vai ter alguns cafés que a gente traz de outros países. Então a gente vai ter o café da colômbia, o café da índia, o café do méxico, né? É. tu acha que tu deve conhecer mais do que eu, mas eu vou abrir aqui para a gente trocar ideia e ver o que a gente encontra de oportunidade. A legislação brasileira não permitia que a gente fizesse aquisição de café verde de outros países. Recentemente, abriu uma brecha e se o país, como por exemplo, vamos citar um dos grandes players que a gente tem hoje no mundo, vietnã. Se o vietnã hoje quiser.

E a gente tem a strauss, que é uma empresa israelense. Como é que a gente fazia? A strauss comprava o grão da colômbia, do peru, do méxico, da índia, ou lá de onde seja, leva para uma base na polônia, onde eles têm, torra esse material e mandava para a gente. Então a gente comprava da strauss. Como era empresa por empresa, a legislação permitia. Recentemente abriu essa brecha para que a gente pudesse também comprar desde que o país de origem tenha o interesse em fornecer para o brasil. Então, abre uma solicitação no mapa, entrega esse interesse e diz assim, cara, eu tenho interesse em fornecer para cá, porque eu acho que vocês vão precisar. E aí a gente pode ter essa possibilidade. Então, por exemplo, recentemente o peru fez essa abertura no mapa, então a gente já está comprando o café.

Do peru em grão cru, não mais fazendo esse processo que a gente fazia meio que de uma triangulação de uma operação. Ele já está comprando direto. Então o país que abrir essa possibilidade a gente está fazendo. Então veja, ítalo, como é que acontece com a situação do mercado hoje daquilo que vocês estão pedindo versus aquilo que o mercado tem disponível? Como você falou, a oferta e a demanda, para você ter ideia, it was a fantastic status, it even went to the fantastic that there were several coffee producers who had coffee ready in the warehouse and were not selling it, they were waiting for the dollar to rise to be able to export. Because if at any moment there was a need, it doesnt make sense to sell to brazil if i can sell six times more expensive. So a lot of this happened in this turn of the key that we had from last year, especially here. Imagine if we bought a bag of coffee for 230, 250 reais, we already paid.

R 2.500 numa saca de café. Nossa, cara. Então, foram preços absurdos de um ano. Estamos falando da diferença de um ano. Lógico, os preços já estão estabilizando, já estão voltando, mais ou menos, apesar de a gente estar. Hoje está mais ou menos em quanto, assim, na bolsa? Cara, como eu não acompanho bem o que eu falei, isso aí vai ter o time que é, de fato, lá de varginha, eles acompanham muito mais. Mas nas últimas conversas que a gente teve, estava de r 1.300 aproximadamente, né? Man, its still very expensive. It was r 200, right? It was very expensive. I dont have that expertise, as i told you, because in fact its the people who will be there, they who follow this stock movement, they who are on a daily basis with the cooperatives, with the coffee makers, they have a lot of expertise. If thats the case, it would be great to exchange ideas with these guys, because these guys will be able to bring a lot more.

Pra ele, mas então eu mando todo mês, virou mês, né, partindo daquele princípio, virou mês, começou o mês de novo, eu mando aquilo que vai ser necessário de aquisição de grão. Então, eu digo pros caras, só, gente, é o seguinte, pra fazer aqui a demanda do mês, eu vou precisar de twenty milhões de quilos de café. Okay, from twenty million quilos, it will be five million for santa luzia, and then i distribute it in grams, so i tell him what will be arabic, what will be conilon, bican, duro, so i do it. Is there any difference, italo, between, because i talked earlier with. A producer, and he was saying that, for example, the coffee he produces, the red one, he sells more expensive than the yellow one, like that, he has a guy from japan who comes to buy, the guy comes.

Só buscar esse café, né? E aí esse café ele produz só pra esse japonês, entendeu? E tipo, quando outras empresas querem comprar desse café, aí ele tem que fazer maui. Aí tipo assim, vocês prestam atenção nesse tipo de coisa, assim, na diferença? Im not telling you, im going to open it again, right? Its very specific, its very detailed, its going to be the guys there. But for sure there is, because when we do the registration today of the inputs, it opens by several structures, right? So we will have the types, right? Conilon, arabian, which are the best known, lets say so, and there will be some coffee structures. So there will be the type, there will be the region, it will be sulmina, it will be mogiana, it will be serrado mineiro, so it opens up a lot in the detail of each item. And then.

Esses volumes, que aí eu passo para o time lá de varginha. É você que passa a necessidade da compra nessa estrutura detalhada? The need to buy, we start from the principle of when i need to buy something in the food sector. I look at how much i will need, i see how much i have in stock and then i do the math more or less and i reach my level of stock policy, regulator stock, security stock that i want to have for that material. I dont go into this level of detail. I say to them, look, i need for this month twenty million pounds. How much do you have in stock in varginha, in manuaçu, already bought with our cooperative and still havent brought? And thats the control they do. But i say to them, look, im going to need twenty million pounds. Of these twenty million, its going to be so much for eusélio, so much for manaus,.

Para natal, quanto para santa luzia, então eu abro para ele quais os tipos de café eu vou precisar e quais as quantidades. Aí eles pegam esse número and then they make the need for the purchase. They are the ones who are going to run after, right? They are the ones who are going to run after, right? They are the ones who do the part, exactly. They go to the account and say the following, man, i need a million pounds of coffee to send to roma, okay. I already have this acquisition bought. Man, if i already have it, im not going to buy it anymore. Im going to allocate this one to another. Has the opposite already happened, ítalo? For example, came the request, because what i realized that could happen, right? Suddenly a news comes out then the price of coffee becomes speculative and then for example someone can say tomorrow can have a high of.

Para natal, quanto para santa luzia. Então eu abro para ele quais os tipos de café eu vou precisar e quais as quantidades. Aí eles pegam esse número and then they make the need for the purchase. They are the ones who are going to run after, right? They are the ones who are going to run after, right? They are the ones who do the part, exactly. They go to the account and say the following, man, i need a million pounds of coffee to send to roma, okay. I already have this acquisition bought. Man, if i already have it, im not going to buy it anymore. Im going to allocate this one to another. Has the opposite already happened, ítalo? For example, came the request, because what i realized that could happen, right? Suddenly a news comes out then the price of coffee becomes speculative and then for example someone can say tomorrow can have a high of.

Eles vão tomar, mas justamente nessa oscilação que a gente tem nos preços, então eles identificam essa oportunidade, entendeu? Eu vou dizer pra eles a quantidade, aí eles vão tomar a decisão, cara, tá num momento bom de eu comprar, vamos dizer assim, cara, tá num momento bom, então eu vou lá e compro, entendeu? Não, não tá num momento bom, então vamos segurar um pouco mais, consigo porque tem um estoque, então dá pra segurar mais ou menos um tempo e compro depois. Então esse é o trabalho de fato dos caras, é isso que eles fazem, entendeu? I got it, i got it. Cool, man. And then when you, you, you, you, you, you, you, you, you, you, you, you, you, you, you, you, you, you, you, you, you, you, you, you, you, you, you, you, you, you, you, you, you, you, you, you, you, you,.

Trimestre e quebra em mês. A unidade, então, cada unidade é responsável de fazer a solicitação para ele. Diário. Então a gente vai quebrando os níveis, então eu passo um número muito macro para ele, quebro em mês. Cada unidade, então cada pedacinho das plantas da empresa, o povo de eusébio, o povo de natal, o povo de santa luzia, eles vão quebrar no dia a dia a solicitação do grão para esses caras que estão invadindo as portas. Então a gente vai meio que quebrando os níveis. Então essa galera que tá aqui, tem gente que deu zero aqui, aí eles analisam o estoque, cara, quanto que eu tenho aqui, quanto que eu vou produzir, quanto que eu preciso de grão. Aí eles entram em contato com o povo de varginhos, ó, cara, pra esse mês eu vou precisar de five carretas, pra essa semana vão ser seven carretas, tu vai mandar three carretas de arábica e two de conilon, então é.

É esse contato que eles vão quebrando. Eles pegam o número macro, a unidade vai fazendo no micro, dia a dia, quantidade de carreta, qual vai ser o tipo de café, e eles vão enviando. Então é um ciclo sem fim. Não tem fim. Quando fechou uma semana, vai abrir outra semana, vai abrir outro mês, então vai esse ciclo rodando sempre. And always this contact between the integrator agent to get a macro number, they get this macro number much more to have this idea that is bringing. Why do i want a macro number? I want a macro number to understand what amount i should consume during the month, i have the opportunity to buy, you can hold it, you cant, and in the daily detail, then each one comes into contact with the with the unit and the unit will request the amount of coffee to be able to run the production. I understand, i understand. And do you know if.

Ah, eles usam algum software para auxiliar eles nessa coleta de dados para fazer? Cara, até um dia desse, deve não usar nem um pedaço de saco de pão. Qual é a idade dessa galera, assim? Cara, tem gente lá de fifty, tem gente de forty, tem gente de sixty, tem gente mais ou menos nessa faixa ali. Então, é uma galera um pouco mais senior, vamos dizer assim, no sentido de idade. São tipo corretores, né? Quando tu diz tipo corretor. É porque, por exemplo, no agro tem uma figura. Which is the broker, that he does what? He buys and sells this kind of supply, and then he knows when to buy, when to sell and when his customer.

Vai precisar é o algodão por exemplo tem cara que é milionário só faz isso sabe ele tem que comprar algodão né e aí é esse cara ele tem que tá toda hora de olho no mercado justamente porque é aquele cara que você acabou de falar o cara tava prendendo saca lá às vezes não é nem o produtor que prende saca às vezes é o corretor por and then he makes a guy buy, for example, and the guy buys. And then he arranges a buyer for the guy to buy, you know? Theres a whole scheme like that. Its not even that kind of. Its the employees themselves, right? Yeah, these guys dont do exactly that. Its a group that does have contact with the producers, right? And then they pass the demand to the guys and bring this openness to them, right? And thats what im telling you. It can even be that the guys do this.

Pode ser, te confesso, não sei no detalhe, mas no final das contas é um pouco de como é que funciona no macro, o micro, o detalhe, os caras abrem todo dia a bolsa para saber quanto é que está o valor, não sei te dizer isso de fato no detalhe, aí realmente seria os caras para ter um pouco mais dessa abertura no dia a dia que eu acho que era justamente isso também também porque eu precisava entender a parte do macro também porque é tipo você tem uma necessidade ele lá tem outra entende então tipo assim o produto que que eu tô construindo eu tô ainda na verdade na prova de conceito para saber quem de fato ele vai beneficiar né porque tem tem vários caminhos aí entendeu que tipo pode.

O software que você está criando, que está indo para a linha de empresa, tipo três corações, analisar qual seria o melhor momento de comprar com base no preço do café. É esse o software, né? É, com base, na verdade, em vários fatores, até de notícias, porque assim, hoje o cara que é especialista, ele vai abrir a bolsa. E ele vai dar uma olhada nas notícias de manhã, de tarde, de noite, vai ficar dando uma olhada ali no movimento do mercado, quem foi que comprou quem. Só que hoje a gente tem tecnologia, eu tenho um algoritmo já desenvolvido e que ele se torna viável porque ele é barato. Que ele consegue pesquisar real time twentyfour barra seven sobre o que eu precisar então imagina você ser alertado em vez de você procurar você ser alertado por possíveis mudanças.

Qual é o software que você está criando? Você está indo para a linha de empresa, tipo três corações, analisar qual seria o melhor momento de comprar com base no preço do café? É esse o software, né? É, com base, na verdade, em vários fatores, até de notícias, porque assim, hoje, o cara que é especialista, ele vai abrir a bolsa. E ele vai dar uma olhada nas notícias de manhã, de tarde, de noite, vai ficar dando uma olhada ali no movimento do mercado, quem foi que comprou quem. Só que hoje a gente tem tecnologia, eu tenho um algoritmo já desenvolvido e que ele se torna viável porque ele é barato. That he can research realtime 247 about what i need. So imagine you being alerted instead of you looking, you being alerted by possible changes.

Não no nível do detalhe que está tentando abrir, mas a gente queria abrir algo semelhante para necessidade, para quantidade, sem olhar para valores, sem olhar para custo. Então, a gente começou a desenvolver, há uns dois anos atrás, uma ferramenta que a gente estava fazendo em python, inclusive, для того, щоб зробити відкритість цієї необхідності, щоб ми змогли вважати в рахунку гуманітарний номер, щоб кожна університет може дати свою думку, свою прогресію, і тім варгіма і уасу змогли це побачити. Але ми думали про планування, про кількість фактів. Скільки я потребую від того, що кожна група потребує, від того, що в мене є в стокі.

Em varginha barra manhuaçu ou alguma coisa que já tenha comprado em algum em algum cartão computador a gente gastou muito tempo, cara, pra entender o principal ponto o tipo de cartão que tem because we open and say, no, man, i have two coffees, i have an arabian and i have a conde long. Man, its not, we go into an absurd level of detail, because i cant buy any coffee either. So we spent a lot of time, i think it was almost six months, meeting with the guys, stopping, mapping, to be able to know which ones they were. And we stopped because we saw that it would be very painful to do all this, you know? And now, we are talking about two or three years later, the company has invested in a planning tool now and maybe we will enter with some.

Algum módulo, ferramenta para isso. Mas não vai envolver dinheiro, no sentido de o cara não vai consultar se a bolsa aumentou ou diminuiu. A gente vai consultar a quantidade, nesse sentido. Cara, eu fiz uma ferramenta assim para a icl. A icl é uma gigante da parte de pesticida, essas coisas, para produtor. Como é. я згадав назву, але струми, пестициди, вся ця частина зберігання агро, вони мали дуже багато важкостей, як ти сказав. Наприклад, хлопець казав так, вважаю, я буду продавати дві тоннели не знаю, яких енол. Тоді хлопець каже так, добре. Тоді він робить планиру там і надав планиру excel до фабрики.

Two toneladas, tá bom, vou fazer. Aí o vendedor no outro dia chegava e dizia assim, não, é ten. E eu, mano, não tinha isso um comprado pra ten, entendeu? Então era uma loucura. Aí a gente desenvolveu lá um sistema que ele. Primeiro que os vendedores. Por isso que eu te perguntei essa questão do retorno. Porque lá, cara, os vendedores eram fifty a mais. Os caras não usavam computador não, mano. And then we had to create a tool via mobile, the cell phone of the guys, to be able to talk to the guys in real time about the needs. And then there was an algorithm that weighed on the history of buying and selling of their clients. If what he was saying was going to hit or not. And then we managed to reduce a lot of loss there and a lot of lack too. It was very good, very nice. And do you think i can talk to this.

Cara, eu vou te dizer. É difícil, viu? Eu vou te falar que eu aqui, como empresa, a gente demorou pra caramba pra entender boa parte do que os caras são. Os caras estão agarrados também nas coisas deles, tá ligado? Sim, william? É muito difícil, cara. Acho que pode tentar ver com a. eu até disse alguns nomes pra vir aqui, de qual seriam essas pessoas ideais pra marcar esse momento contigo. Mas vou te dizer, cara, foi difícil pra gente aqui como empresa tentar fazer alguma coisa, entendeu? Foi muito difícil. Mas pode ser que ela. Eu não cheguei a perguntar se ela conhecia, se ela tinha um contato de alguém, né? Mas é difícil, cara. Assim, falar com os caras é difícil. Isso tudo que eu tô te falando, tudo que eu te falei um pouco, é daquilo que a gente também vai pesquisando, vai tentando entender do negócio. Entendi.

Os caras são um pouco mais difíceis de conseguir o contato com eles. Comigo não foi muito fácil. Demorou uns três dias para a gente conseguir. Imagina com os caras como é que vai ser. É um pouco mais complicado. Mas eu falei alguns nomes para ela. Я не знаю, чи вона це знайшла, але я питаю, тому що, насправді, це було б дуже неприємно з тим, що ти хочеш зробити, від того, що люди, насправді, роблять. Тому все, що ми коментували, це те, що я беру на інтернеті, спробую шукати. We dont have this close contact with the guys, the guys who really do a lot of work on it and will be able to open up a lot more. So im going to ask her if she knows anyone, because these would be the key people. Im trying to get to these traders, because the guys are really hard.

Mas cara, agradeço demais, vitor. Assim, pra mim foi muito rico, cara. Você já falou coisas aí que eu já tava aqui com alguns gaps que eu não entendia um pouco, então pra mim já foi muito bom. E aí eu vou correr atrás aí, ver se eu consigo falar com esses caras aí. Beleza? Eu vou trocar, saindo daqui eu vou lá falar com a lia também, ver se ela conhece alguém lá desses caras que eu comentei. Quando ela me falou assim um pouco, ela falou agora à tarde, né? Quando eu perguntei quem era o elemento, né? Then she said, he works in the company, he does this and that. Explained a little about what your project would be. I said, look lia, its not me. Im going to try to say something to the guy here, but the guys are these here. They are the ones who do it, its not us here. We dont buy coffee here. In short, here you are not talking to the person who buys the coffee.

Eu consigo falar com esses caras aí, beleza? Eu vou trocar, saindo daqui, eu vou lá falar com a lia também, ver se ela conhece alguém lá desses caras que eu comentei, porque quando ela me falou, assim, um pouco, ela falou agora à tarde, só, ó, quando eu perguntei quem era o elemento, né? Aí ela, ela, ela falou assim, ó, o cara trabalha na empresa assim, faz assim e tal, explicou um pouco do que seria o teu projeto, disse assim, ó, lia, não sou eu, não é assim, né? Im going to try to say something to the guy here, but these guys are the ones who do it, its not us here, we dont buy coffee here. In short, here you are not talking to the person who buys the coffee.