01 / OFERTA EMPRESARIAL PREMIUM

Laudo técnico-comercial

Academy CBT Group

Inteligência, capacitação e ferramentas para negócios internacionais

Conhecimento organizado. Negócios internacionais mais preparados.

Preço-alvo de implantação com a marca do comprador

R$ 350.000

Sustentação proposta: R$ 6.900/mês.

Preço de oferta premium sugerido para contratar uma solução semelhante, personalizada e homologada. Não é avaliação patrimonial, preço de transação comprovado nem certificação independente de valor de mercado.

O que a empresa está contratando

Reúne conhecimento de comércio exterior, biblioteca digital, fontes de inteligência, calculadoras e ferramentas assistidas por IA. O portal apoia a qualificação de interessados, a preparação comercial e a organização de informações usadas nas negociações.

Tecnologia, experiência de uso, regras funcionais, implantação, capacitação e responsabilidade de entrega dentro de um escopo aprovado.

Desenvolvimento e apresentação	Data-base
Euro-Data IA / Anderson de Andrade Oliveira	29 de outubro de 2026
Modalidade proposta	Licença de uso com a marca do cliente e serviços de implantação

02 / UTILIDADE PARA O COMPRADOR

Objetivo e aplicação na empresa

Empresas e organizações atendidas

Tradings, exportadores, associações empresariais, consultorias, cooperativas, distribuidores e empresas que precisam capacitar equipes ou parceiros para atuar no comércio exterior.

Problema que a tecnologia ajuda a organizar

Informações espalhadas, materiais difíceis de atualizar, dúvidas repetidas e preparação comercial sem um ponto central de consulta. O comprador pode reunir conteúdo, ferramentas e relacionamento em um ambiente com sua própria identidade.

Por que o conjunto tem valor

Uma plataforma empresarial combina interface, regras de uso, conteúdo, permissões, fluxos e manutenção. O comprador recebe uma experiência configurada para seu contexto e um processo de entrega, em vez de apenas uma página de apresentação.

Camada de valor	Aplicação empresarial
Produto digital	Reúne jornadas e ferramentas em um ponto de acesso.
Conhecimento aplicado	Organiza o conteúdo e a experiência de negócio usados nos fluxos.
Personalização	Adapta marca, textos, parâmetros e responsabilidades ao contratante.
Implantação	Transforma o escopo aprovado em ambiente configurado, testado e entregue.
Continuidade	Define responsáveis por correção, atualização e sustentação contratual.

A importância da tecnologia decorre do uso e da adequação à operação. Economia de tempo, aumento de receita ou melhora de desempenho devem ser medidos no piloto; não são resultados garantidos neste documento.

03 / NÚCLEO DA PLATAFORMA

Ferramentas e funcionalidades

Ferramenta	Função identificada	Importância para a empresa
Biblioteca digital	E-books e materiais de comércio internacional, com fluxo de cadastro para acesso.	Organiza conhecimento e oferece conteúdo para capacitar e atrair interessados.
Academy e referências	Conteúdo educacional, procedimento de negociação e atalhos para fontes oficiais.	Ajuda a padronizar o entendimento das etapas e dos documentos comerciais.
Mercados e destinos	Páginas de países, destinos e referências de demanda e comércio exterior.	Apoia a preparação de conversas e pesquisas sobre mercados de interesse.
Logística internacional	Conteúdos de portos, navios, custos portuários e logística mundial.	Centraliza referências para equipes que organizam operações internacionais.
Calculadora de importação	Preço, quantidade, frete, seguro, custos adicionais, tributos e custo por kg/t.	Permite explorar cenários FOB, CFR e CIF com pressupostos explícitos.
Conteúdo bilíngue	Estrutura em português e inglês nos módulos revisados.	Amplia o uso por equipes e parceiros internacionais.

Situação da evidência

Os recursos desta tabela foram identificados em páginas e funções do código consultado. A presença em código demonstra implementação documental, mas não equivale a teste integral em produção, auditoria de segurança ou homologação pelo comprador.

Detalhamento da amostra e da versão analisada na página 11. Configurações, serviços externos, materiais e permissões podem alterar o comportamento do ambiente publicado.

04 / INTELIGÊNCIA E OPERAÇÃO

Recursos de diferenciação

Recurso	Como aparece na base	Aplicação para o comprador
Assistente de IA	Função de conversa com verificação de cadastro e controle de uso.	Ajuda a esclarecer conteúdo e encaminhar a preparação comercial.
Revisão de propostas	Função para organizar e analisar informações de uma proposta.	Oferece um roteiro de pontos a conferir antes da negociação.
Revisão de cláusulas	Função assistida para leitura de cláusulas contratuais.	Apoia triagem e encaminhamento ao jurídico; não substitui advogado.
Conferência documental	Função de análise de documentação informada pelo usuário.	Ajuda a identificar itens e inconsistências para revisão humana.
Minuta de especificação	Função para estruturar informações de produto e embarque.	Reduz a dispersão de dados na preparação de documentos comerciais.
Artes e divulgação	Área de ferramentas, componentes de artes e geração de textos.	Apoia a produção de materiais de comunicação com identidade comercial.
Cotações e administração	Interface administrativa de cotações e suporte à organização de conteúdo.	Permite manter informações comerciais sob responsabilidade definida.

IA é apoio à produção e análise. As saídas precisam de revisão adequada ao contexto. Disponibilidade, limites de consumo, custo e política do provedor devem integrar o contrato. Recursos presentes na amostra não são promessa de resultado automático.

05 / VALOR PARA A OPERAÇÃO

A importância da tecnologia

Objetivo empresarial	Contribuição da plataforma	Indicador a acompanhar
Capacitação	Biblioteca e guias como ponto comum de consulta.	Acessos, conclusão de conteúdos e dúvidas recorrentes.
Captação comercial	Cadastro e materiais como porta de entrada para relacionamento.	Cadastros qualificados, origem e conversão em reuniões.
Preparação de propostas	Ferramentas e modelos para organizar informações.	Tempo de preparação e retrabalho por proposta.
Consistência de análise	Cálculos e pressupostos apresentados em sequência.	Erros de entrada, revisões e aprovação do responsável.
Identidade própria	Ambiente personalizado para a marca do comprador.	Adoção por equipes, parceiros e clientes.

Como demonstrar valor ao comprador

Selecionar uma operação real, registrar a situação inicial e executar um piloto com usuários representativos. Comparar tempo, adesão e qualidade do processo com o que a organização fazia antes. O retorno precisa ser calculado sobre custos completos, uso efetivo e resultados observados.

Tecnologia e continuidade

A amostra revisada contém interface TypeScript/React com TanStack, componentes de conteúdo, funções de servidor para IA, fluxos de cadastro e referências de persistência. Há separação entre ferramentas próprias e links para plataformas externas. A presença de um link não transfere ao comprador a tecnologia ou licença do serviço de destino.

Condições de homologação

Confirmar cadastros, autorização administrativa, downloads, limites e consumo de IA, tratamento de falhas e consistência dos cálculos. Dados tributários e mercadológicos devem manter fonte, data e responsável por revisão. Integrações não testadas em produção não devem ser vendidas como homologadas.

06 / FUNDAMENTAÇÃO DA OFERTA

Precificação comercial premium

R$ 350.000

Preço-alvo sugerido para implantação de plataforma semelhante com a marca do comprador.

Composição ilustrativa da oferta	Base de cálculo	Valor
Engenharia, produto, design e QA	1.200 horas × R$ 250/h	R$ 300.000
Configuração e implantação	Pacote de entrega proposto	R$ 35.000
Capacitação e documentação	Pacote de transferência operacional	R$ 15.000
Implantação total	Soma das parcelas	R$ 350.000
Sustentação mensal	Contrato recorrente separado	R$ 6.900

As horas são hipótese de composição comercial para uma contratação semelhante, não apontamento do trabalho já realizado. A tarifa é premissa de venda, não salário. O total não soma novamente licença ou royalties: a licença delimitada está incluída na oferta inicial. Infraestrutura, consumo de IA e serviços de terceiros são separados.

Referências externas de contexto

A OCA publica referência de R$ 150 a R$ 300 por hora para equipe sênior. A Hit publica faixas editoriais de R$ 300 mil a R$ 800 mil para plataformas complexas. São referências dos próprios fornecedores, não uma amostra independente de vendas nem comprovação do preço desta plataforma. [R1-R2]

Leitura correta do valor

O posicionamento é otimista e valoriza amplitude funcional, personalização e obrigações de implantação. A aceitação depende do comprador, do escopo final e das evidências de operação. Não foi feito valuation por receita, lucro, ativos ou transações comparáveis; o valor acima é um preço comercial proposto.

07 / ESCOPO, PAGAMENTO E DIREITOS

Condições da contratação

Incluído na proposta de implantação

Um portal com a marca do comprador, configuração de domínio, personalização visual, biblioteca inicial com materiais licenciados pelo cliente, módulos selecionados das páginas 3 e 4, parametrização de calculadoras, português e inglês conforme escopo aprovado, treinamento e documentação de operação.

Sustentação proposta

Proposta de sustentação em horário comercial, monitoramento do escopo acordado, correções e até 8 horas mensais de ajustes simples. Prazo de atendimento, manutenção programada e disponibilidade devem constar do contrato; não há promessa automática de atendimento 24 horas.

Condição comercial	Valor sugerido
40% na contratação e definição do escopo	R$ 140.000
30% na aprovação da homologação	R$ 105.000
30% no aceite de implantação	R$ 105.000
Total nominal do primeiro ano após ativação	R$ 432.800

A mensalidade começa na ativação prevista no contrato. O total de 12 meses pressupõe 12 mensalidades integrais e não inclui terceiros, novas integrações ou mudanças de escopo. Preço final, tributos e faturamento serão definidos na proposta contratual.

Não incluído automaticamente

Não inclui licença de uso de bases pagas, conteúdo de terceiros sem autorização, parecer jurídico, consultoria aduaneira, financiamento, integração automática com Siscomex, ERP ou bancos, geração ilimitada de IA nem aquisição da operação CBT Group.

Licença de uso com marca própria não significa compra de toda a propriedade intelectual. Cessão de código, exclusividade territorial ou setorial, revenda e sublicenciamento exigem negociação própria e comprovação dos direitos disponíveis para licenciar. Cronograma somente após descoberta e capacidade de execução acordadas.

08 / ASSINATURAS E IMPLANTAÇÃO

Possibilidades de faturamento

Modelo de receita proposto	Como monetizar	Preço de referência
Implantação empresarial	Personalizar e entregar a plataforma a uma empresa	R$ 350.000 por projeto
Sustentação de implantação	Suporte e manutenção do contrato empresarial	R$ 6.900/mês
Assinatura institucional	Acesso recorrente a um serviço padronizado, com limites definidos	R$ 1.490/instituição/mês

São alternativas comerciais distintas. Implantação sob medida atende uma organização com obrigações específicas; assinatura institucional dá acesso a um produto padronizado. Não somar as mensalidades como se o mesmo serviço tivesse sido vendido duas vezes ao mesmo cliente.

Assinatura institucional: oferta a desenvolver

A cobrança de R$ 1.490/mês é uma hipótese comercial para modelagem, não preço vigente comprovado ou assinatura já vendida. O plano deve definir usuários, unidades, recursos, armazenamento, consumo de IA, suporte e política de cancelamento antes da oferta.

A Academy oferece cadastro gratuito e materiais. Assinatura paga, controle por plano, cobrança e entrega dos benefícios precisam ser desenhados e homologados; este documento não declara monetização recorrente já ativa.

Receitas complementares possíveis

Treinamento adicional, personalizações, expansão de unidades e serviços de implantação podem ser vendidos por escopo. Licença de conteúdos, serviços e tecnologia deve estar disponível para esse uso. Potencial de receita não é receita realizada.

A sustentação de um projeto implantado é diferente da receita de assinatura do produto. Valores de infraestrutura e serviços de terceiros devem ser precificados para manter margem e capacidade de atendimento.

09 / PROJEÇÃO ILUSTRATIVA DE RECEITA

Cenários mensais e anuais

Cenário	Instituições pagantes	Receita bruta mensal	Receita bruta anual*
Piloto	10	R$ 14.900	R$ 178.800
Expansão	30	R$ 44.700	R$ 536.400
Escala	60	R$ 89.400	R$ 1.072.800

* Receita mensal × 12, mantendo todos os contratos ativos e pagos por 12 meses. Não representa curva de implantação, novos clientes garantidos ou histórico de faturamento. Ticket hipotético: R$ 1.490/instituição/mês.

Despesas e resultado operacional do modelo

Cenário	Provisão variável: 30%	Despesas fixas/mês	Resultado mensal**
Piloto	R$ 4.470	R$ 7.000	R$ 3.430
Expansão	R$ 13.410	R$ 7.000	R$ 24.290
Escala	R$ 26.820	R$ 7.000	R$ 55.580

** Receita menos provisão variável e despesas fixas. Modelo próprio, sem orçamento operacional verificado: 30% para tributos, taxas e consumo variável de serviços; R$ 7.000/mês para equipe, gestão, marketing e estrutura. Não é lucro líquido auditado. Juros, investimentos, inadimplência e despesas não modeladas alteram o resultado.

Exemplo separado: uma implantação no ano

Uma venda de implantação pelo preço-alvo gera receita contratada de R$ 350.000. Se o mesmo contrato tiver 12 meses de sustentação a R$ 6.900/mês, o total nominal é R$ 432.800. Isso não é lucro e não deve ser lançado como receita recorrente mensal da implantação.

As projeções de assinatura acima não incluem essa venda. Para combinar os modelos, separar clientes, entregas e obrigações e evitar contagem duplicada. Considerar prazo de venda, aquisição de clientes, cancelamento, capacidade e custo de implantação.

Premissas comerciais propostas para estudo de viabilidade, em 29/10/2026. Não houve acesso a extratos, contratos pagos, carteira de assinantes ou demonstrações financeiras para validar receita atual.

10 / IDENTIFICAÇÃO EXECUTIVA

Quem está por trás da tecnologia



Anderson de Andrade Oliveira

CEO / Euro-Data IA

Mais de 15 anos de experiência em software, automação e negócios digitais, conforme trajetória profissional informada pelo responsável.

Desenvolvimento de soluções voltadas a processos, relacionamento e oportunidades de negócio.

A experiência apresentada é do profissional e da equipe, não da idade da plataforma. O projeto Academy foi criado em 2026, conforme cadastro da plataforma consultado.

Apresentação ao comprador

A Academy tem posicionamento para ser ofertada como portal empresarial de capacitação e apoio comercial, combinando biblioteca, ferramentas e identidade institucional. O valor proposto remunera a implantação de uma solução semelhante e personalizada, com responsabilidade de entrega definida.

Anderson de Andrade Oliveira
CEO / Euro-Data IA
WhatsApp: (19) 99471-3725
euroi.app/plataformas

Identificação executiva em texto. Não constitui assinatura digital ou certificação pericial. Retrato tratado por IA a partir da foto fornecida para remover a arte publicitária, o logotipo e a mensagem original; sem inserção de assinatura manuscrita.

11 / BASE TÉCNICA E COMERCIAL

Evidências e conclusão

Foi feita revisão documental de uma amostra de código do projeto acessível no Lovable, com consulta em 29/10/2026. Nenhuma transação financeira, acesso a dados de alunos/clientes ou alteração da plataforma foi realizada para este relatório.

Projeto: 841d5818-e335-4901-b7b8-816e8998001b
Revisão do código: e4eea330f54b7698e62e5949564e019ff3bd6ea4

Amostra funcional:
src/routes/academy.tsx
src/routes/calculadora.tsx
src/lib/calculator.ts
src/lib/assistant.functions.ts
src/lib/proposal-review.functions.ts
src/lib/clause-review.functions.ts
src/lib/document-check.functions.ts
src/lib/spec-draft.functions.ts
src/routes/ferramentas.tsx
src/routes/_authenticated/admin.tsx

Endereço de referência: https://academycbtgroup.company. Domínio presente no código consultado. A tentativa de leitura pública não carregou o conteúdo; a análise utilizou o conector e a amostra de código.

[R1] OCA Software House. Quanto custa um sistema web sob medida em 2026. Publicação de 04/10/2026; consulta em 29/10/2026. Consultar referência

[R2] Hit. Quanto custa desenvolver um software sob medida em 2026. Publicação de 18/08/2026; consulta em 29/10/2026. Consultar referência

Conclusão descritiva

Há fundamentos funcionais para construir uma oferta empresarial com a marca do cliente. Recomenda-se apresentar R$ 350.000 como preço-alvo premium de implantação do escopo descrito, sujeito à proposta final e homologação, e R$ 6.900/mês como sustentação delimitada.

Documento de descrição funcional e proposta comercial preparado para a Euro-Data IA. Não equivale a laudo pericial independente, auditoria completa, certificação de segurança, registro de software ou garantia de valor de mercado. Publicação, geração deste relatório e experiência declarada não comprovam, isoladamente, registro ou titularidade exclusiva de todos os componentes.