

Cafés de reconhecida qualidade, que garantem a geração de emprego e renda para cafeicultores e outros profissionais da cadeia

<https://epicocafe.wordpress.com/>



Nivia Dantas
Co-fundadora

Quem Somos



Alexandre M'Alves idealizou o negócio a partir de sua experiência acumulada no mercado de cafés especiais trabalhando em uma torrefadora italiana, onde percebeu que o mercado demandava produtos e serviços pouco oferecidos no Rio de Janeiro na época.

A percepção desta demanda do mercado, associada a necessidade de ter um trabalho que permitisse conciliar com os estudos; o desejo de criar algo em que pudesse gerar oportunidades de crescimento profissional e transformação econômica para pessoas que, assim como ele, tinham poucas oportunidades de crescimento; e a inquietação por inovar e fazer acontecer algo realmente impactante, fez com que convidasse Nivia Dantas para tornarem juntos este desejo possível.

A expertise técnica de Alexandre acumulada em mais de 17 anos no mercado de cafés de alta qualidade, que é algo novo no Brasil, e as competências gerenciais de Nivia conferem ao negócio alto potencial de crescimento.

Estamos no país que mais produz café no mundo, mas não consumimos nossos melhores cafés, por isso a visão do Épico é apresentar ao brasileiro o que o Brasil tem de melhor e apoiar os pequenos produtores para que possam produzir cafés extraordinários de forma justa e sustentável.

Sendo café uma bebida com raízes profundas na cultura brasileira, fazemos das nossas cafeterias espaços de promoção de cultura genuína para o carioca, abrindo as portas para artistas autorais de diversas linguagens, como o projeto Sexta Preta, com rodas de jongo.

Acreditar que é possível trabalhar pela construção de uma sociedade mais justa, onde o trabalho possa ser dignificante e transformador, é a mola propulsora deste projeto de vida.

Nosso Negócio

O Café Épico é consequência do trabalho realizado pelos seus fundadores desde 2007 na empresa Arábica Serviços, onde a visão de futuro do mercado de cafés especiais brasileiro alavancou o negócio e fez crescer inovando.

Nos diferenciamos no mercado com a estrutura de impacto que acreditamos ser fator indispensável para o crescimento sustentável de um negócio:

Estabelecemos relações de compra justa com produtores de agricultura familiar que tem na cafeicultura a base para o sustento de sua família;

Promovemos a cultura do café especial brasileiro para o próprio brasileiro, que mesmo vivendo no país que mais produz café no mundo, consumia cafés de padrões indesejáveis;

Geramos empregos dignificantes, que promovem o crescimento e transformação de vidas e consequentemente da sociedade;

Nossa visão e compromisso está levando o negócio ao crescimento contínuo, apesar de todas as adversidades e do ecossistema muitas vezes não ser favorável.

Colaboradores e Parceiros



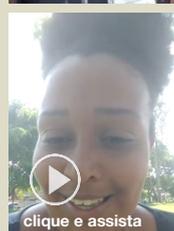
Willian Dias
Sítio Serra de Ouro



Arthur
Proprietário da Padaria Ciabatta



Cláxeres
Colaborador



Marta
Colaboradora



Tausha
Colaboradora



Vivan
Colaboradora

PONTOS A DESTACAR

Perfil de Impacto

- Oportunidades para funcionários darem continuidade aos estudos, adequando ou reduzindo a carga de trabalho; incentivo à aprendizagem e à qualificação profissional contínua. Isso com intuito de incentivar os profissionais a avançarem no processo educacional, muitas vezes interrompido pela necessidade de trabalhar;
- Contratação prioritária para mulheres (70% do quadro de funcionários), para contribuir à igualdade no mercado de trabalho; Prioridade dos cargos de liderança para mulheres, fortalecendo, na comunicação da empresa, a importância das habilidades femininas na gestão do negócio; Salários equiparados ou superiores aos dos homens, considerando habilidades e entregas de resultados;
- Contratação de profissionais com menores oportunidades de empregos, visando empregar com dignidade pessoas que estão à margem da empregabilidade formal, como moradores de periferias, negros e negras, profissionais com baixa escolaridade, com compromisso de qualificá-los; Compra de produtores de agricultura familiar, onde a família gera crescimento econômico familiar e local;
- Empoderamento e inclusão social através da contratação prioritária de negras e negros para cargos de liderança; Comunicação antirracista em todas as mídias e incentivo a projetos de cunho educacional sobre discriminação racial; Apoio a atividades culturais e educacionais de combate à discriminação racial com povo negro; Atividades internas com funcionários para estímulo à autoestima e à consciência racial que empodere todos para assumir postura antirracista profissionalmente e em todos os seus papéis sociais;
- Relação de compra com cafeicultores que produzam dentro de padrões sustentáveis e respeitem o meio ambiente; Compra de matéria-prima com produtores de agricultura familiar, a preços justos, que permitam ganhos reais de produção; Aproveitamento de resíduos da torra (películas) para produção de almofadas artesanais, que geram trabalhos eventuais para senhoras da comunidade.

Perfil dos Sócios / Gestão

Alexandre M'Alves - Fundador e Diretor Técnico
Produtor Cultural pelo IFRJ desde 2010, Degustador, Classificador e torrefador de Cafés Especiais, com apoio educacional no IFMG. Expertise de mais de 17 anos em cafés de alta qualidade. Perfil técnico, focado em inovação.

Nivia Dantas - Co-fundadora e Diretora Executiva
Produtora cultural pelo IFRJ desde 2010, especializada em Gestão empresarial pela FDC, participante do Programa 10000 Mulheres do Banco Goldman Sachs em 2012. Perfil gerencial, focado em inteligência emocional e liderança de pessoas.

Empresa familiar, fundada em 2007 a partir do know-how técnico acumulado por Alexandre desde 2002 no mercado de cafés especiais. O casal, Alexandre e Nivia, tem graduação em produção cultural, o que confere ao negócio profundo envolvimento com arte e cultura, e torna relação da empresa com o produto café, completamente enraizado na cultura brasileira. A atuação dos fundadores no movimento negro de combate ao racismo no Brasil transformou a posição do negócio no mercado, em uma forma de transformação social. Equipe engajada, com mais de 50% do time há mais de 5 anos na empresa. Cultura da empresa muito focada no relacionamento com o time e todos os envolvidos.



Modelo de Negócio

- 1ª torrefação artesanal de cafés especiais do Rio de Janeiro, com o objetivo de atender a necessidade dos apreciadores de café por consumir cafés de reconhecida qualidade, solucionando o problema dos brasileiros de consumir cafés de características sensoriais indesejáveis ao paladar, mesmo estando no país que mais produz café no mundo.
- Oferecem produtos e serviços nas seguintes operações:
 - Torrefação artesanal de cafés especiais torrados em grão e moídos, com foco na apresentação de blends diferenciados (venda direta para empresas e venda online para pessoas em todo Brasil);
 - 4 cafeterias especializadas em servir os melhores cafés e promover a cultura do café brasileiro de altíssima qualidade. Uma loja conceito com torrefação aberta ao público para visitação do processo de torra; 1 loja básica com serviço de cafés, alimentos e bebidas; e 2 quiosques em centros culturais;
 - Serviço de assistência técnica para equipamentos de preparo de café (máquinas, moinhos, acessórios);

Capacidade de Pagamento

Durante a Pandemia alavancam as vendas online e cresceram mais de 400% nesta modalidade de vendas;

Reabertura da loja localizada dentro de um hospital de grande circulação, que permaneceu fechada por 12 meses, devido um incêndio;

Crescimento da procura por serviços de assistência técnica, devido a crise financeira que afeta muitos cariocas, e gera maior interesse em reparar seus aparelhos à comprar novos;

Abertura de novos clientes devido a saída de empresas do mercado ou perda da qualidade dos produtos e serviços durante a pandemia;

Contexto do isolamento social fortaleceu o consumo de café em casa e favoreceu a venda de cafés para consumidores domésticos, que representava menos de 10% do faturamento pré-pandemia;

Fortalecimento do produto como presente em ocasiões especiais, com serviço de entrega diretamente para casa da pessoa presenteada, tendo expressivos ganhos no produto modelado para presentear. Uma das lojas está localizada em um parque florestal, que será uma opção de lazer extremamente fortalecida no pós-pandemia.

Necessidade de caixa de curto prazo para sustentar o crescimento da operação e manter os empregos e renda dos colaboradores.

O PROGRAMA COVIDA 20

www.covida20.com.br

O CoVida20 é um programa de financiamento para negócios de impacto que estejam comprometidos com a manutenção de emprego e renda durante o Covid-19. O programa visa reunir diferentes perfis de investidores e doadores para oferecer aos negócios empréstimos em condições acessíveis e coerentes com o momento atual.

Como o objetivo desse empréstimo é manter, ao longo dos próximos meses, o emprego e a renda das pessoas que atuam pelo seu negócio, o negócio receberá o montante total solicitado em parcelas mensais, que serão disponibilizadas na plataforma de empréstimo como “rodadas”. O contrato de empréstimo com cada negócio pode comportar de 1 a 4 meses de folha de pagamento ampliada de acordo com a sua necessidade e análise de crédito compatível.

Cada rodada é recomendada para um perfil de investidor. Quanto maior o prazo e carência, espera-se um investidor com maior capacidade financeira. Veja abaixo os perfis de investidores esperados de acordo com as condições da rodada:

Perfil Grandes Investidores

Investidores protagonistas com alinhamento de propósito, maior capacidade financeira e interesse de investir a partir de R\$ 5.000 por negócio, criando uma carteira pulverizada com vários negócios. Veja as condições gerais deste perfil:

- Carência de até 12 meses
- Pagamento em até 48 meses
- Taxa juros 0,5% a.m.

Perfil Pequenos Investidores

Investidores conectados com a causa e que tenham interesse de investir a partir de R\$ 500 nos negócios de impacto disponibilizados na plataforma. Veja as condições gerais deste perfil:

- Carência de até 12 meses
- Pagamento em até 24 meses
- Taxa juros 0,5% a.m.

Idealizadores

Sistema



Sobre a 1ª Rodada

Esta é a 1ª rodada de investimento no **Café Épico Torrefação e Cafeteria** cujas condições são características de Grandes Investidores com 12 meses de carência* + 36 parcelas mensais. O valor total para a rodada é de R\$ 30.498,53.

O **Café Épico Torrefação e Cafeteria** solicitou duas rodadas para beneficiar **11** pessoas. A próxima rodada será com condições de Pequeno Investidor.



*O início da contagem do prazo de carência pode variar de acordo com a data de vencimento das parcelas.

O processo de avaliação de impacto dos negócios está sendo conduzido pela Trê Investindo com Causa.

A avaliação de crédito e as operações de empréstimo são realizadas através da plataforma de empréstimo coletivo da (www.mova.vc), que pertence à Mova Sociedade de Empréstimo entre Pessoas S.A. (“Mova”).



Destaques da operação

Rating Taxa ao ano

S **6,17%**

Prazo Total* Valor Total Solicitado

48 Meses **R\$ 30.498,53**

*Prazo estimado, depende da data de vencimento escolhida das parcelas

Produto Tipo de pagamento

PJ **36 Parcelas**
Empresa

Garantias

Avalista

Empresa

Pontos de atenção

Impacto do setor no cenário atual

Alta volatilidade na Receita

Possui negativções no Serasa

Para cada R\$ 1.000 investidos

Retorno estimado Forma de pagamento*

Retorno total 36 parcelas de

R\$ 162,80 **R\$ 32,30**

*Valores aproximados

I. VISÃO GERAL

Apresentação do Investimento

SOLICITANTE

Nome: ARABICA COMERCIO E SERVICO DE CAFE PARA EXPRESSO LTDA ME
CNPJ: 21.089.991/0001-09
Cidade: RIO DE JANEIRO - RJ
Abertura: 22/09/2014
CREDILINK Não apresenta restritivos
SCORE SERASA: 85 - apresenta 75% de chance de pagar as suas contas em dia
SCORE SERASA: - Possui 3 Pefin no valor total de R\$ 3.517
 - Possui 1 Protesto no valor total de R\$ 488
 - Segundo sócios, as anotações acima estão em processo de regularização/negociação

Sócios

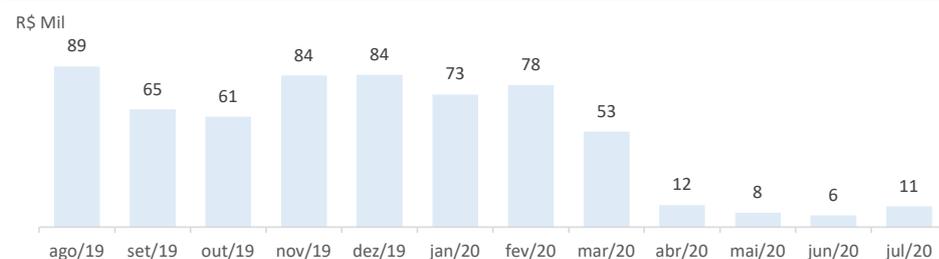
Nome	Restrições Serasa	Score Serasa
NILZA VIEIRA	Possui ¹	143
DANIELE DANTAS	Nada consta	380

1. Possui 10 protestos no valor total de R\$ 1.616

Finalidade do Crédito

Financiamento da Folha de Pagamento de pequenos negócios de impacto durante o Covid-19

Histórico de Faturamento Bruto Mensal (R\$ Mil)



Histórico de endividamento (R\$ Mil)



Indicadores

Dívida Total (Atual + MOVA)/Faturamento Bruto últimos 12 meses **6%**

Garantias

1. Aval de sócio

Riscos e outras informações

I. Este investimento apresenta **riscos de perda do rendimento esperado e do valor principal investido**.

II. O papel da MOVA no investimento se restringe a (i) **seleção** de Solicitantes, qualificados com base na Política de Crédito da MOVA; (ii) **análise de crédito** e atribuição Rating com base nas informações fornecidas e levantadas; (iii) **cobrança** e repasse dos pagamentos; (iv) **pagamentos de impostos retidos na fonte** (v) **controles**, a exemplo de saldos e fluxos; e (vi) **operacionalização** geral do investimento.

III. A MOVA não se coobriga, não garante e não se responsabiliza pelo pagamento dos Solicitantes. **O Risco do investidor está diretamente ligado ao risco de crédito do devedor: se o Solicitante e/ou seus garantidores não pagarem, por qualquer motivo, o investidor não recebe o investimento de volta.** Podem ser motivos de perda junto ao Solicitante, dentre outros: falência, falta de capacidade de pagamento, morte ou invalidez, má-fé.

IV. Os investimentos não contam com a garantia do FGC-Fundo Garantidor de Créditos ou qualquer órgão governamental. O risco é maior que, por exemplo, um CDB. Nesse sentido apresentamos uma nova classe de investimentos, com risco maior, mas maior retorno.

V. Não é permitido e não será possível o resgate antecipado. A MOVA não garante liquidez para o investimento. **O investidor deve confirmar a compatibilidade do fluxo de pagamentos esperado com suas necessidades.**

VI. A efetivação do investimento depende (i) de que o solicitante consiga o valor desejado; (ii) que a conta do investidor seja aprovada; e (iii) que haja espaço disponível no investimento.

VII. Se desistir, desde que antes do depósito, o investidor pode cancelar seu investimento, sem qualquer custo.

Leia os Termos de Uso para Investidores apresentados no site www.mova.vc, antes de qualquer investimento.

II. Informações Complementares**Informações Gerais**

A análise é realizada com base em informações fornecidas pelo cliente. Ainda que sejam implementados esforços a fim de verificar as informações e documentos, inclusive por meio de checagem de birôs de crédito e usando métodos de cruzamento de dados e procedendo com questionamentos ao Solicitante, a MOVA não pode garantir, e portanto não se responsabiliza, pela veracidade da informações fornecidas pelo solicitante.

As informações apresentadas são realizadas pela MOVA, tomando como inputs (i) as informações financeiras recebidas do passado (ex: Faturamento histórico); (ii) as considerações do Solicitante; (iii) informações de mercado e (iv) outras considerações que a MOVA avalie adequadas. Toda e qualquer informação relacionada ao futuro, incluindo, mas não se limitando a, conceitos operacionais, cifras e valores futuros, tais como atividades, capacidade, produtividade, resultados financeiros do Solicitante e projeções de futuro apresentadas neste documento são meras estimativas, sujeitas à influência de flutuações de mercado e externalidades, bem como estão sujeitas ao devido atendimento pelo Solicitante à legislação pertinente e demais questões regulatórias, e não são garantia de resultado. Portanto, a MOVA ou qualquer de seus colaboradores e prestadores de serviço não podem ser responsabilizados pelas informações apresentadas ou pelo uso decorrente das mesmas, inclusive pela eventual inadimplência do Solicitante.

MOVASEP S.A. | www.mova.vcAlameda Vicente Pinzon, 173, 2º andar
Vila Olímpia | São Paulo-SP | Brasil
CEP 04547-130E-mail: contato@mova.vc | Telefone: (11) 2667-8060**Aviso Importante**

Este material, o Rating e a análise de crédito da MOVA são apenas informativos. A decisão de investimento é de responsabilidade do Investidor. Orientamos aos Investidores que façam a sua própria avaliação sobre a qualidade do crédito do Solicitante, ficando a seu cargo procurar aconselhamento financeiro independente, quando e se entender apropriado. O RATING NÃO É GARANTIA DE RETORNO OU RESULTADO DE QUALQUER TIPO. Este material é informativo, não é e não deve ser considerado como recomendação de investimento de qualquer natureza. Qualquer dúvida entre em contato via site, ou no e-mail contato@mova.vc, ou no telefone 11 2667-8060. Para contatar nossa Ouvidoria, ligue no 0800 701 0412. Se não ficar satisfeito com a solução, contate-nos por meio dos demais canais da companhia. Atendimento em dias úteis das 09h às 17h.