

Introdução

Este documento contém a manifestação da Intelicoffee Systems, em resposta ao desafio de planejamento estratégico que foi, muito oportunamente, lançado pela Inbatec, para direcionamento dos planos das empresas incubadas.

Esse documento foi produzido com recursos humanos e técnicos da própria empresa Intelicoffee Systems, sem qualquer auxílio de assessoria ou consultoria.

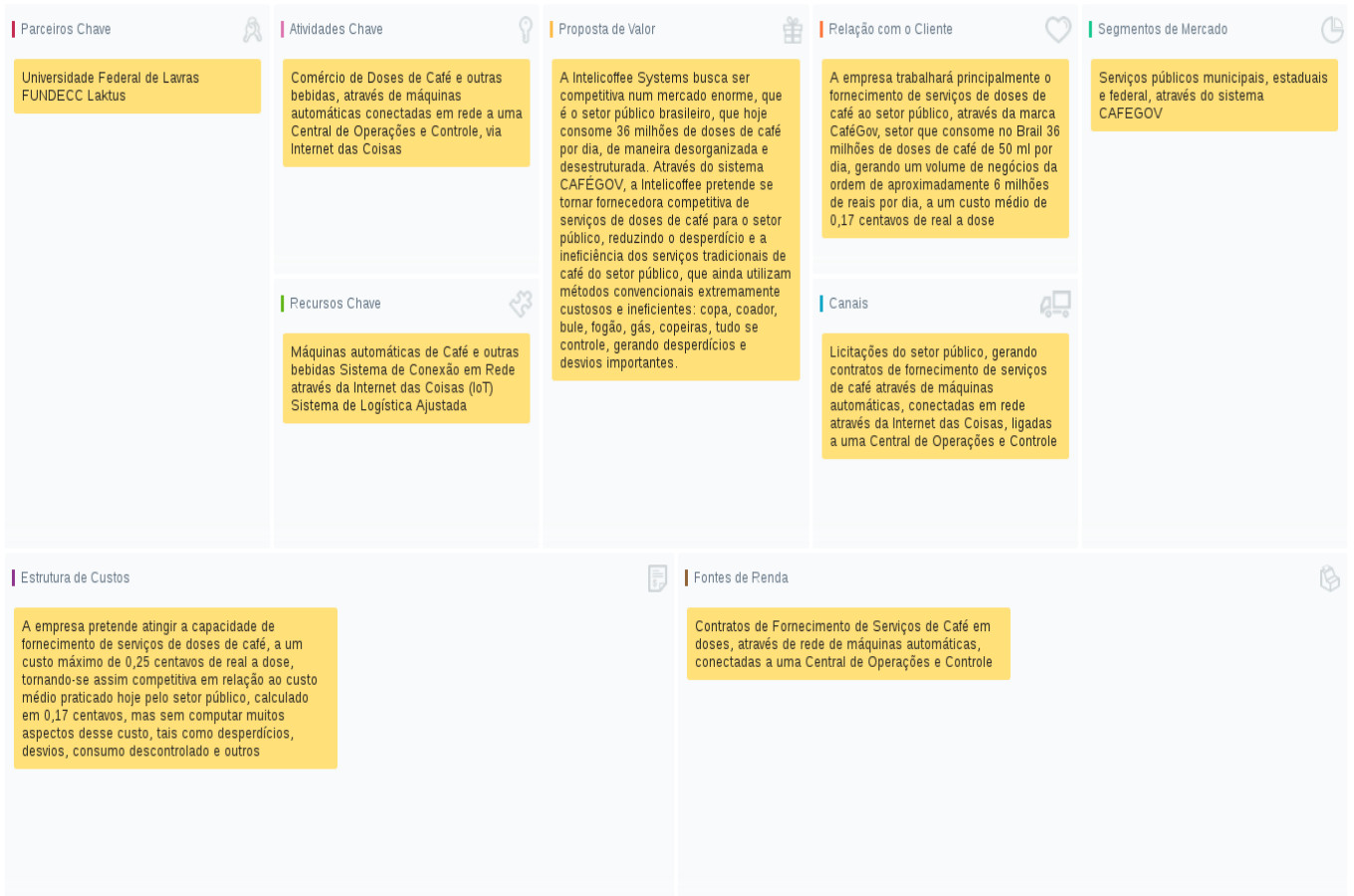
Assim decidimos, não somente por se tratar de empresa iniciante, com limitação de recursos, mas também para perseguir o aprendizado, no caminho da autosuficiência técnica.

Temos a convicção de que o documento possa conter falhas, que corrigiremos sob orientação da incubadora, mas foi produto de nosso próprio esforço, de nosso próprio estudo e aprendizado.

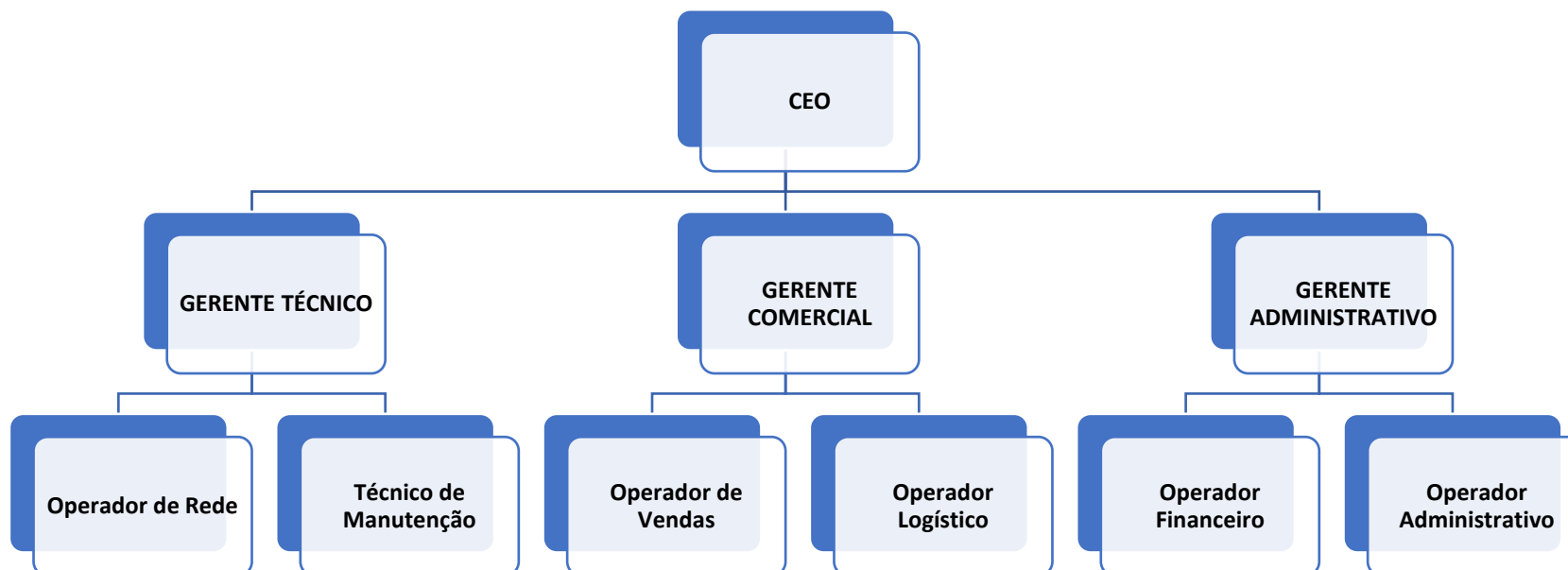
Aproveitamos para agradecer à Inbatec e à nossa querida UFLA o apoio que desde sempre nosso projeto recebeu, tendo originado inclusive a formação de grupo de pesquisa direcionado para os nossos propósitos.

Temos a convicção de que, com o apoio dessa honorável instituição, atingiremos nossos objetivos como empresa e como cidadãos.

Canvas Modelo de Negócios

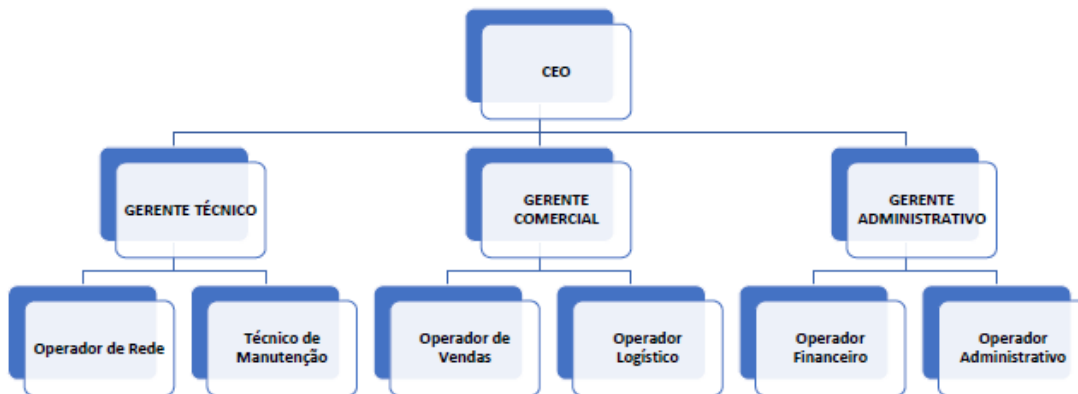


**ORGANOGRAMA BÁSICO PROJETADO DA
INTELI-COFFEE SYSTEMS**



DESCRIÇÃO DE CARGOS – INTELI

ORGANOGRAMA BÁSICO PROJETADO DA INTELI



CHIEF EXECUTIVO OFFICER – CEO

Dirigente máximo da empresa, cuja missão é comandar os gerentes técnico, comercial e administrativo, promover o planejamento da empresa, avaliar a execução dos planos, proceder aos ajustes, contratar pessoal necessário, demitir, controlar as finanças e o andamento geral da empresa

GERENTE TÉCNICO

Responsável pelas operações finalísticas da empresa, ou seja, as operações da rede de máquinas automáticas de fornecimento de doses de café, conectadas a uma Central de Operações e Controle, que é comandada pelo gerente técnico. O gerente cuida também da manutenção da rede de conexões pela internet, e da manutenção das máquinas em perfeitas condições de operação, procedendo as substituições e reparos quando necessário, dentro do menor tempo possível.

GERENTE COMERCIAL

Responsável pela equipe de vendas da empresa, funcionários e credenciados, cadastro de clientes, pelos contratos de fornecimento, cuidando do seu rigoroso cumprimento. É responsável também pelos serviços de logística, associados aos contratos de fornecimento, quais sejam colocação e reposição de insumos, coleta das informações de vendas e financeiras produzidas pela rede de máquinas automáticas, atendimento das reclamações e demandas dos consumidores, dentro dos padrões de operações da empresa.

GERENTE ADMINISTRATIVO

Responsável pela administração financeira e gerencial da empresa, cuidando das finanças, gestão de pessoas, gestão patrimonial, contabilidade e serviços de manutenção de ambientes.

OPERADOR DE REDE

Responsável pelo funcionamento adequado da rede de máquinas automáticas de fornecimento de doses de café e outras bebidas, conectadas pela Internet das Coisas a uma Central de Operações e Controle. Cuida para que a rede funcione ininterruptamente, e que todas as máquinas estejam devidamente conectadas e fornecendo as informações necessárias para a central.

TÉCNICO DE MANUTENÇÃO

Responsável pela manutenção física da rede de máquinas automáticas, cuida dos técnicos credenciados para fazer a manutenção das máquinas nos diversos locais onde estiverem instaladas. Cuida da reposição de máquinas danificadas, peças, reparos, enfim tudo relacionado ao correto e permanente funcionamento das máquinas automáticas de serviços de doses de café e outras bebidas.

OPERADOR DE VENDAS

Responsável pelas vendas, abordagem de clientes, colocação de produtos e serviços, controle de faturamento, cobrança, entregas de insumos, e outros aspectos vinculados a vendas.

OPERADOR LOGÍSTICO

Responsável pelas operações logísticas da empresa: entrega de insumos, retirada de materiais, verificação de funcionamento dos equipamentos, identificação de necessidades de materiais e insumos, programação de fornecimento e outros itens relacionados ao funcionamento da estrutura logística da empresa, seja ela direta ou empresas credenciadas.

OPERADOR FINANCEIRO

Responsável pelo planejamento e controle financeiro da empresa, orçamento, receitas e despesas, contabilidade, registros, programação de caixa, bancos, e outros detalhes afetos às finanças da empresa.

OPERADOR ADMINISTRATIVO

Responsável pelo controle administrativo e gerencial da empresa, gestão de pessoas, gestão de materiais, gestão de serviços administrativos, gestão de informações e outros aspectos das operações administrativas e gerenciais da empresa.

CARREIRA E AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO

- 1. Não haverá contratações sob o regime trabalhistas. Todas as funções serão preenchidas por pessoas jurídicas. Assim, não haverá um plano de carreira para aplicação entre os colaboradores.**
- 2. A remuneração da prestação de serviços terá por base os resultados obtidos para a empresa. Assim, a avaliação de desempenho será fator fundamental para a própria remuneração dos colaboradores. Essa avaliação levará em conta, fundamentalmente, a criação de valor para a empresa, no sentido de que as receitas de vendas, menos os custos e despesas, menos a remuneração do capital e os impostos, deverão resultar em um valor líquido positivo, gerando riqueza nova todos os períodos, sendo este o fator de remuneração dos colaboradores para além dos valores integrantes dos custos de produção.**



IDENTIDADE ORGANIZACIONAL – INTELIcoffee SYSTEMS

MISSÃO

A Missão da empresa é tornar-se referência no mercado de serviços de café e outras bebidas, através de rede de máquinas automáticas, conectadas a uma Central de Operações e Controle, com baixos custos e alta produtividade, em especial como fornecedora desses serviços ao setor público, através do programa CAFÉGOV

VISÃO

A Visão da empresa é prestar excelentes serviços de fornecimento de doses de café e outras bebidas, através de rede conectada de Máquinas Automáticas, dominando crescentemente esse mercado no País, principalmente através de fornecimento aos órgãos públicos, cujo serviço hoje é altamente ineficiente, caro e desperdiçador de recursos.

VALORES

Os valores da empresa são integridade, transparência, honestidade de propósitos e práticas, subordinação aos interesses dos consumidores, qualidade de produtos e serviços.



PROCESSOS INTERNOS – INTELICOFFEE SYSTEMS

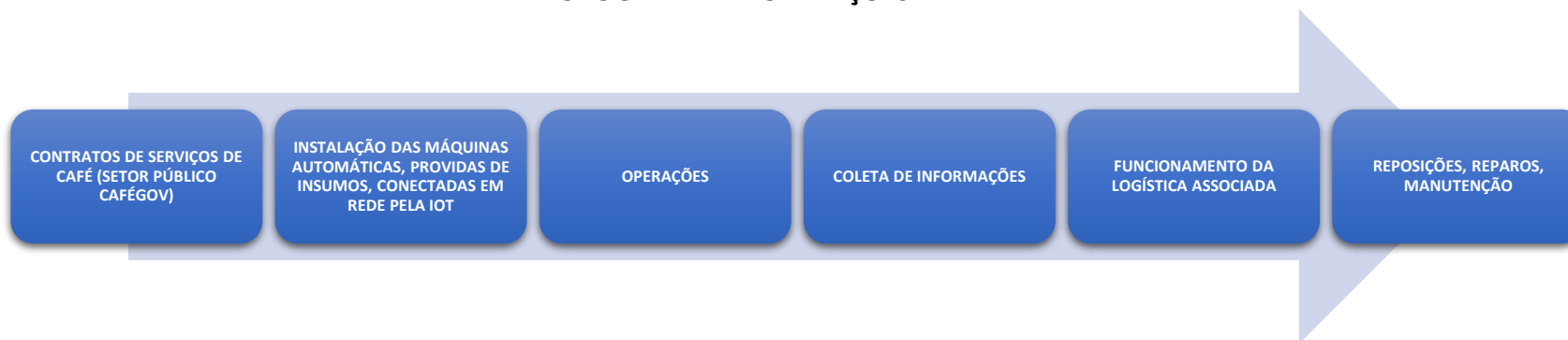
PORTFÓLIO DE PRODUTOS E SERVIÇOS

O produto principal da INTELICOFFEE SYSTEMS são os serviços de café e outras bebidas, servidas em doses, através de máquinas automáticas conectadas em rede, através da Internet das Coisas (IoT), a uma Central de Operações e Controle. Esse sistema tem vantagens comparativas importantes em relação aos atuais, como por exemplo, a coleta permanente e sistêmica de informações sobre o desempenho das máquinas, nível de insumos, qualidade do produto servido, hábitos dos consumidores, informações financeiras e outras, o que transforma o ponto de venda num importante coletor de dados, que vão integrando um banco de dados, que poderá ser utilizado não apenas no planejamento da empresa, como também para a oferta de outros produtos e serviços, e mesmo comercializados com terceiros interessados nas informações.

Por outro lado, o funcionamento das máquinas automáticas conectadas em rede propiciará um melhor funcionamento da logística associada, com menos interrupções nas operações por quebra dos equipamentos, os quais serão imediatamente substituídos, assim que a Central receber automaticamente a informação que tenham se avariado.

Por outro lado, a reposição de insumos também se dará de forma automática, com a Central acompanhando o consumo de cada equipamento, e assim provendo automaticamente a reposição conforma assim sinalizar os recursos digitais do sistema. Isto implicará em menores custos e maiores margens de lucro para a empresa, tornando-a competitiva.

FLUXOGRAMA DE OPERAÇÕES





INTELICOFFEE

Sistemas Tecnológicos

Estruturação do Modelo de Negócios

2019

Campus da UFLA / INBATEC – Campus Universitário

Lavras – Minas Gerais

CEP – 37.200-000

Sumário

1. Sumário Executivo.....	Erro! Indicador não definido.
1.1. Resumo dos pontos principais	3
1.2. Dados dos empreendedores, experiência profissional, atribuições	3
1.3. Dados do empreendimento.....	3
1.4. Missão da empresa.....	3
1.5. Setores de atividade	4
1.6. Forma Jurídica	4
1.7. Enquadramento Tributário	4
1.8. Capital Social	4
1.9. Fonte de Recursos	4
2. Análise de Mercado.....	Erro! Indicador não definido.
2.1. Estudo dos clientes	Erro! Indicador não definido.
2.1.1. Identificando as características gerais dos clientes	6
2.1.2. Identificando os interesses e comportamentos dos clientes	6
2.1.3. Identificando o que leva essas pessoas a comprar	6
2.1.4. Identificando onde estão os meus clientes.....	7
2.2. Público-alvo (perfil dos clientes)	7
2.3. Comportamento dos clientes (interesses e o que os levam a comprar).....	8
2.4. Área de abrangência (onde estão os clientes)	8
2.5. Estudo dos concorrentes.....	8
3. Plano de Marketing	9
3.1. Descrição dos principais produtos e serviços	9
3.2. Preço	10
3.3. Estratégias Promocionais.....	10
3.4. Estruturas de Comercialização	10

1. Introdução

1.1. Resumo dos pontos principais

A Intelicoffee Systems é uma *startup* incubada na Inbatec – UFLA que visa desenvolver um modelo de cafeteira automatizada inteligente, como foco inicial em atender as necessidades do setor público. A pesquisa e desenvolvimento do novo produto está acontecendo na cidade de Lavras, MG junto a pesquisadores de diversas *expertises* da Universidade Federal de Lavras. Com um investimento de R\$1.000.000,00 diluídos em 5 anos, espera-se um faturamento mensal no segundo ano de R\$150.000,00, com retorno total do investimento no final do quinto ano.

Neste documento, você irá encontrar todas as informações relevantes sobre a empresa, seus objetivos, público-alvo, dentre outros.

Indicadores de Viabilidade	Valor
Lucratividade	
Rentabilidade	
Prazo de retorno do investimento	
Ponto de Equilíbrio (PE)	

1.2. Dados dos empreendedores, experiência profissional, atribuições

Sueli Zambolim Pires – Nos negócios de educação de trânsito há várias décadas, teve várias iniciativas de incorporação de tecnologias ao processo educacional, e pretende levar essas experiências de gestão de projetos para a Intelicoffee.

Murilo Pires da Silva – Com formação e experiência em gestão de projetos de tecnologia da informação, atua também há muitos anos na área de educação de trânsito, e vai participar da administração técnica do novo negócio

1.3. Dados do empreendimento

Nome da empresa: Intelicoffee Sistemas Tecnológicos LTDA.
CNPJ: 28/801.658/0001-11

1.4. Missão da empresa

Oferecer soluções inovadoras e inteligentes no serviço de bebidas de café, prezando qualidade, inovação, sustentabilidade e agilidade.

1.5. Setores de atividade

Indústria e prestação de serviços

1.6. Forma Jurídica

Sociedade Limitada

1.7. Enquadramento Tributário

Simple Nacional

1.8. Capital Social

NOME Nº DE QUOTAS	VALOR	R\$
MURILO PIRES DA SILVA	7.500	7.500,00
ANTONIA SUELI ZAMBOLIM PIRES	7.500	7.500,00
TOTAL	15.000	15.000,00

1.9. Fonte de Recursos

Para continuidade das atividades da Intelicoffee, além do uso de recursos próprios, contar-se-á com o auxílio de fontes de financiamento, através de participação de editais de instituições como FINEP e CNPq.

2. Modelo de Negócios

2.1. Para quem estamos criando valor?

O foco inicial e preferencial da Intelicoffee é atender o setor público em suas necessidades diárias. Assim, os clientes preferenciais da

Intelicoffee podem ser Universidades, prefeituras, órgãos e ministérios do governo federal, secretarias e câmaras municipais, dentre outros.

Para fins de pesquisa, é necessário frisar aqui que quem comprará de fato o produto Intelicoffee será o setor público, mas os consumidores serão os servidores e eventuais visitantes.

Dessa forma, existe uma divergência entre quem compra e quem consome, assim como divergências entre prioridades. Por exemplo, enquanto o setor público pode demandar redução de custos, o servidor por sua vez pode demandar aumento de variedade de bebidas de café e da qualidade do serviço ofertado.

A grande vantagem é que, devido a sua estrutura de custos e ao seu modelo de negócios, a Intelicoffee consegue abranger tanto uma redução considerável de custos frente a métodos tradicionais com o serviço de copeiragem, quanto aumento na qualidade e da variedade de bebidas servidas.

A partir da tabela abaixo, pode-se dimensionar o mercado consumidor potencial da Intelicoffee. De acordo com a ONG Contas Abertas, em notícia no site Opinião Livre, o setor público gasta, em média, R\$55,3 milhões por ano com o cafezinho e esse valor é ainda muito maior, pois há gastos relacionados ao “cafezinho” que não conseguem ser contabilizados.

Segundo Matias-Pereira, professor de finanças corporativas da UnB, em entrevista ao site Opinião Livre, existe uma grande e real necessidade de investir em modernização para evitar desperdícios, fazendo compras mais inteligentes e conscientes.

Dessa forma, evidencia-se mais uma vez a necessidade ainda não atendida de modernizar a forma como o setor público compra e consome o café de todo dia. De acordo com dados fornecidos pela SERPRO, empresa pública em que houve a troca do tradicional serviço de copeiragem pelo serviço de autoatendimento de café, a mudança viabilizou uma redução de custos de 50%.

Tabela 1. Dimensionamento do mercado consumidor

Mercado Consumidor							
Categoria	Total de Pessoas	Doses por dia	Valor por dia \$	Doses Mês	Valor por Mês \$	Doses por ano	Valor por ano \$
Setor Público	11.492.000	42520400	R\$136.065.280,00	850408000	R\$2.721.305.600,00	10204896000	R\$32.655.667.200,00
Setor Privado	33.000.000	122100000	R\$390.720.000,00	2442000000	R\$7.814.400.000,00	29304000000	R\$93.772.800.000,00

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados do IPEA, IBGE e Governo Federal.

Conforme a tabela acima, tem-se no setor público um mercado potencial de R\$32,6 bilhões. Considerando que é possível reduzir este custo pela metade utilizando um serviço modernizado de autoatendimento de café, o gasto total da máquina pública com o café, saíria da casa dos 30 bilhões, para R\$15 bilhões.

2.1.1. Identificando as características gerais dos clientes

De acordo com dados obtidos no site do IPEA, existem 11.492.000 de servidores públicos no Brasil. Deste número, 1.268.984 são servidores federais. O MEC, Ministério da Educação e Cultura é o 2º ministério com maior número de servidores públicos alocados.

Dentro deste universo temos as universidades federais, e dentre elas, a UFLA, Universidade Federal de Lavras, que é universidade parceira do projeto Intelicoffee. Sendo parceira, tendo como foco e característica principal, além da educação de excelência, a redução de custos e a sustentabilidade, a UFLA e seus 1.397 servidores representam uma perfeita amostra para início das atividades da Intelicoffee. Uma vez que a proximidade geográfica e a compatibilidade de interesses são fatores relevantes para que a UFLA escolha os produtos Intelicoffee, daremos preferência e utilizaremos os dados da universidade, em um primeiro momento, para análise do mercado consumidor.

A faixa etária média da maioria dos servidores públicos no Brasil é de 21 a 40 anos.

2.1.2. Identificando os interesses e comportamentos dos clientes

Afim de identificar o perfil de consumo de café dos servidores da UFLA será realizada uma pesquisa, através do envio de questionários nos e-mails institucionais de cada servidor.

2.1.3. Identificando o que leva essas pessoas a comprar

O principal ponto que levará o setor público a comprar os serviços de café Intelicoffee será a redução de custos frente aos métodos tradicionais de fornecimento de café.

De acordo com pesquisas realizadas no Portal da Transparência, alguns órgãos federais já substituíram o tradicional serviço de copeiragem por novos contratos de disponibilização de café por meio de máquinas de autoatendimento. No SERPRO – Serviço Federal de Processamento de

Dados, por exemplo, essa mudança gerou uma redução de 50% do custo anual que se tinha com esse serviço, quando eram prestados por mão de obra dedicada exclusiva, o que significa uma economia de quase R\$ 2 milhões, contribuindo para o alcance do objetivo estratégico OE5 – Limitar o custo total da empresa.

Além do alcance da perspectiva econômico financeira, segundo resposta obtida pelo SIC, percebe-se que esse novo formato gerou outros ganhos: disponibilidade 24 horas da bebida aos usuários, melhoria de qualidade da bebida, com o grão moído na hora, com um padrão de concentração, de tipo de insumo e temperatura, melhor higienização no preparo de bebidas e diminuição do desperdício.

2.1.4. Identificando onde estão os meus clientes

O mercado que iremos atuar compreende todos os órgãos públicos municipais, estaduais e federais. Além de, posteriormente, atender empresas e órgãos privados.

Pensando no setor público como mercado de atuação preferencial, estamos falando, em números, de 11.492.000 potenciais consumidores, os servidores públicos.

Para isso, o foco será mostrar nosso produto, mostrar as vantagens econômico-financeiras e em qualidade e então participar de licitações e processos de compra simplificados, de forma a fornecer nosso serviço de bebidas de café para ministérios, secretárias, órgãos, autarquias e empresas do setor público.

Inicialmente, como amostra dos clientes potenciais no setor público, vamos trabalhar com a Universidade Federal de Lavras. Após a pesquisa inicial, iremos realizar uma segunda pesquisa, que identificará a intenção de compra do produto/serviço Intelicoffee pelos diversos órgãos do setor público.

2.2. Público-alvo (perfil dos clientes)

O público-alvo preferencial da Intelicoffee é o setor público, que tem, em números, um consumo diário de 42.520.000 doses de café. Considerando um valor médio de R\$4,00/dose de café, soma-se um valor de R\$170.080.000,00 por dia.

Deve-se pensar que este custo, com base em pesquisas, pode ser reduzido em 50% ou mais se houver uma mudança no modo de fornecimento de café, saindo do tradicional serviço de copeiragem para o serviço de autoatendimento de café, em que se tem um valor reduzido

por dose de café, redução de desperdício e redução de resíduos gerados no preparo de café.

2.3. Comportamento dos clientes (interesses e o que os levam a comprar)

O principal motivo que levará o setor público a comprar os serviços da Intelicoffee será a redução de custos. O fornecimento de café vem sendo considerado a cada dia mais como um gasto supérfluo e desnecessário. Porém, diante de uma rotina árdua, muitos consideram o café como um meio de restaurar as energias para seguir a jornada de trabalho.

Diante dessas constatações, se houver um método de reduzir drasticamente o custo com o café, a máquina pública irá optar por ele, principalmente se, junto à redução de custos estiverem atreladas as questões sustentabilidade e qualidade da bebida.

2.4. Área de abrangência (onde estão os clientes)

É possível que a Intelicoffee atenda todo o setor público, desde a esfera municipal à federal. Para isso, é necessário apenas adequar a quantidade de máquinas para cada unidade, de acordo com um histórico de consumo e o número de servidores.

2.5. Estudo dos concorrentes

Matriz Concorrência					
FUNCCIONALIDADE	INTELICOFFEE	Nespresso	3 Corações	Philips Senseo	qualityespresso (não comercializada ainda)
Usa Cápsulas	S	S	S	S	S
Conectada (IOT)	S	n	n	n	S
Aplicativo Móvel	S	n	n	n	S
Café Customizável	S	por cápsula	por cápsula	por cápsula	S
Manutenção Inteligente	S	n	n	n	n
Business Intelligence	S	n	n	n	n

Ainda não existe no mercado uma máquina que tenha a proposta e todas as funcionalidades oferecidas pela Intelicoffee. Todas as máquinas

relacionadas no quadro acima representam concorrência no segmento de pequeno porte.

Já existe um caso, no setor público, em que o órgão optou por dispensar o serviço de copeiragem em favor máquinas de autoatendimento. Neste caso, temos como referência alguns valores já praticados:

A SERPRO desembolsa, por ano, R\$ 1.827.991,32 com o comodato das máquinas, que inclui além da disponibilização das mesmas, sua instalação, o suprimento de insumos, manutenção preventiva e corretiva e limpeza/higienização.

No total, são 104 máquinas disponibilizadas pelas 11 unidades da SERPRO, o que totaliza um custo de R\$17.576,83 máquina/ano. O custo total baseia-se no valor da dose de cada bebida e na quantidade consumida e essa última informação, por sua vez, é baseada no histórico de consumo de cada unidade onde as máquinas foram disponibilizadas.

O site de informações do Governo Federal não disponibilizou informações como o nome da empresa fabricante das máquinas de autoatendimento de café, nem se há algum outro órgão que possui esse tipo de serviço de café em suas instalações.

Tendo em vista o bom resultado da troca do tradicional serviço de copeiragem pelas máquinas de autoatendimento do café no setor público, através do caso da SERPRO, acredita-se que com uma boa campanha de marketing, a Intelicoffee poderá alcançar todo o mercado ou grande parte dele.

3. Plano de Marketing

3.1. Descrição dos principais produtos e serviços

O principal produto a ser comercializado pela Intelicoffee é a Cafeteira Inteligente. O produto, porém, terá vários serviços associados, que à longo prazo, terão valor de mercado ainda maior que o próprio produto.

O grande diferencial por trás do produto Intelicoffee será a Plataforma de Serviços de Café. A tecnologia de conexão em rede, que vai conectar as máquinas entre si e uma central, propiciará a comunicação de informações sobre consumo e usuários; facilitará um maior conhecimento sobre preferências consumo que podem alimentar toda a indústria do café, desde a produção à comercialização; viabilizará a coleta e transmissão de informações em tempo real a cerca do funcionamento da máquina; entre outros.

Atrelado ao produto Intelicoffee, a contratação de uma franquia pode incluir os serviços de disponibilização das máquinas, sua instalação, o suprimento de insumos, manutenção preventiva e corretiva e limpeza/higienização. Além disso, no valor pago pela franquia dos produtos e serviços Intelicoffee, estarão incluídas todas as despesas com insumos para abastecimento, limpeza e manutenção.

3.2. Preço

Os cálculos acerca do preço a ser praticado na venda ou contratação da franquia das máquinas ainda serão cuidadosamente elaborados. Tem-se, porém, de antemão, valores já praticados no setor público por empresas semelhantes do ramo.

Inicialmente, os valores já praticados e já informados anteriormente poderão ser utilizados como referência, mas tendo em vista que a gama de serviços que a Intelicoffee tem a oferecer é diferente, este valor pode ser maior ou menor, a depender da quantidade de máquinas à determinado órgão, entre outras variáveis.

3.3. Estratégias Promocionais

A fim de promover o produto e a plataforma de serviços Intelicoffee, serão realizadas as seguintes ações:

Participações em feiras e eventos

Campanhas direcionadas aos potenciais clientes via internet

3.4. Estruturas de Comercialização

Tendo como base o setor público, segmento de clientes preferencial da Intelicoffee, a principal forma de comercialização do produto e da plataforma de serviços da empresa será através de processos licitatórios, pregão eletrônico e processos de compra simplificados.

Para isso, teremos representantes devidamente capacitados para visitar os órgãos públicos e para participar das licitações.

3.5. Localização do Negócio

A Intelicoffee tem sua sede no Campus Universitário da UFLA, atualmente no prédio da INBATEC, Incubadora de Empresas de Base

Tecnológica. O ambiente inovador de uma incubadora facilita a estruturação de uma *startup* assim como propicia uma maior troca de conhecimentos. Além disso, a UFLA é mundialmente reconhecida por pesquisas em café, desde o plantio, colheita e pós-colheita, sendo este mais um ponto que justifica a localização escolhida para desenvolvimento das atividades iniciais da Intelicoffee.

4. Plano Operacional

4.2. Layout de colocação das máquinas

Proposta de colocação de máquinas Intelicoffee no campus da UFLA.

Objetivos:

Desenvolver um estudo contínuo de melhoramento das máquinas, a fim de atingir o propósito inicial das Cafeteiras Inteligentes: estabelecer conexão em rede e criar uma plataforma que ofereça soluções inovadoras ao serviço de café.

Criar um Laboratório permanente de estudos em cafeteiras

Analisar o comportamento do consumidor de café no campus da UFLA.

Para atingir os objetivos específicos descritos acima, pretende-se instalar:

4 máquinas no laboratório da Intelicoffee (futuro NUMAC, a partir de sua criação) para que os alunos e professores desenvolvam suas pesquisas;

20 máquinas ao longo do Campus da UFLA, em locais de grande movimentação e que possuam câmeras de vigilância em sua proximidade, a fim de tornar seguro o uso das máquinas pelos usuários enquanto a parte de segurança da própria máquina é desenvolvida no laboratório;

Cronograma

A instalação das máquinas será feita gradativamente, num período máximo de 1 ano, conforme o desenvolvimento do projeto.

Sendo assim, foi possível estabelecer um breve cronograma de colocação das máquinas, que seguirá a seguinte forma, sujeita a alterações conforme necessidades:

Julho/2019

Instalação de 4 máquinas no Laboratório da Intelicoffee

Setembro/2019

Instalação de 10 máquinas no Campus da UFLA:

Pontos de localização:

Cantina Central – InovaCafé – Fundecc – Prédio das Pró-Reitorias -
Biblioteca Central – Departamento de Engenharia – Departamento de
Ciências Exatas – Departamento de Direito – Departamento de
Agricultura – Departamento de Ciências Florestais

Março/2020

Instalação de 6 máquinas no Campus da UFLA:

Pontos de Localização:

A definir conforme avaliação do consumo nos pontos instalados em
setembro/2019.