PROPOSTA DE EVOLUÇÃO / FASE 1

# Uma solução.
# Operação conectada.

Drivo + Arpex + Backoffice.

Entregas claras em 120 dias corridos.

MOBILIZAÇÃO DO PROJETO

## 40%

de entrada na contratação

20% M1 / 20% M2 / 20% M3

Pagamento por entregas verificáveis da i3C, independentes das pendências do Club/BPO.

14 itens + fundação comum + integrações expressas

Valor total a negociar.

Revisão 9 · 02/11/2026

Escopo, aceite, responsabilidades e topologia na mesma versão.

01 / PROPOSTA DE EVOLUÇÃO

# Uma solução. Operação conectada.

Drivo, Arpex e Backoffice. Uma base. Uma governança. 120 dias corridos.

Unificar dados em PostgreSQL, integrar inteligência e operação e controlar as ações externas por aprovação e auditoria comuns. Evoluir as plataformas existentes com responsabilidades verificáveis.

MOBILIZAÇÃO DO PROJETO

40 %

## de entrada na contratação.

Reserva de capacidade e início da execução.

Saldo por entregas 20% · 20% · 20%

Cada parcela acompanha uma entrega verificável da i3C, independente das pendências do Club/BPO.

120 dias corridos de execução | 14 itens mais fundação e integrações | 03 marcos nos dias 40, 80 e 120 | 40 % de entrada na contratação

DIREÇÃO DESTA FASE

## Três blocos. Uma operação coerente.

01 /

### Drivo · inteligência

Margem líquida oficial, simulação e decisão de preço, usando os dados canônicos da solução.

02 /

### Arpex · operação

Módulos e adaptadores existentes reaproveitados, com identidade comum e comandos sob a mesma governança.

03 /

### Backoffice · gestão Club

Contratos, regras financeiras, administração e aprovação. Todos os comandos integrados passam pelo executor comum.

O QUE EVOLUI AGORA

## Uma fase focada. Cinco frentes conectadas.

14 itens comerciais priorizados, acrescidos da fundação compartilhada e das integrações expressamente descritas. Não implica reconstruir todos os módulos dos três sistemas.

i3C

## A entrega técnica define o pagamento.

Software funcionando, testes e evidências em homologação. A ativação na operação do Club acontece quando suas fontes e seus acessos estiverem disponíveis, com apoio previsto nesta proposta.

02 / ESCOPO

# Unificar a base. Delimitar cada entrega.

14 itens comerciais priorizados, acrescidos da fundação comum e das integrações expressamente descritas. Drivo, Arpex e Backoffice compõem uma solução, com entregas verificáveis e limites de responsabilidade.

14 itens + fundação + integrações

05 frentes de evolução

### 01 Identidade e acesso Identidade e permissões comuns a Drivo, Arpex e Backoffice. 2 itens

ITEM 50 i3C

## Múltiplos CNPJs e contas

Identificadores canônicos para seller, grupo, CNPJ e conta, compartilhados por Drivo, Arpex e Backoffice. Acesso restrito às organizações autorizadas.

Como verificamos

Testar vínculos e isolamento por telas, APIs e rotinas dos três blocos integrados.

ITEM 17 i3C

## Usuários, permissões e tarefas

Perfis de administrador Club, operador, BPO e seller. Permissões e fila comum de pendências de dados, vínculo de SKU e aprovação dos comandos do escopo.

Como verificamos

Validar a matriz de permissões e autoria; nenhum módulo integrado pode executar preço fora do portão comum.

### 02 Dados e visão operacional ML, Shopee e TikTok: pedidos por item na base comum. 3 itens

ITEM 10 i3C · conectores e consulta

## Pedidos multicanal

Consulta unificada de pedidos e itens ML, Shopee e TikTok no PostgreSQL canônico, com seller, CNPJ, conta, canal, período, status e devoluções identificados.

Como verificamos

Reprocessar sem duplicar, preservar itens e refletir atualizações, cancelamentos e devoluções conforme a fonte.

ITEM 52 i3C · visão operacional

## Vendas e estoque por canal

Painéis de vendas e estoque informado pelas fontes disponíveis, com cobertura e atualização explícitas. Estoque indisponível não é interpretado como zero.

Como verificamos

Conciliar totais e sinalizar dados ausentes ou atrasados. Não inclui sincronização de estoque, reservas ou WMS.

ITEM 47 i3C · três conectores de leitura

## Leitura de marketplaces

Conectores diretos de leitura da i3C para Mercado Livre (pedidos por item), Shopee e TikTok. Normalização, atualizações e eventos suportados pelas APIs oficiais alimentam a base comum; uma fonte oficial por seller/canal/período evita dupla coleta.

Como verificamos

Testar contrato de cada canal: autorização, paginação, atualização, limites, duplicidade, cancelamento e falha. API ou app pendente é representado por simulador identificado; o conector i3C é executável.

### 03 Custos e margem Cálculos rastreáveis, do SKU ao grupo de empresas. 5 itens

ITEM 46 i3C · visão / BPO · apuração

## Painel financeiro multi-CNPJ

Painel unificado de receita, custos, taxas e margem Drivo, com valores e documentos do Backoffice identificados por origem e competência.

Como verificamos

Conferir componentes e totais. Contratos, comissão Club, VPC, setup, cobrança e validação fiscal continuam sob responsabilidade Club/BPO.

ITEM 3 i3C

## Margem por SKU e canal

Motor Drivo oficial de margem líquida, compartilhado na solução: receita, CMV, frete, taxas e tributos parametrizados; embalagem e Ads quando fornecidos. Distingue estimativa, realização e cobertura incompleta.

Como verificamos

Validar cenários, arredondamento, devoluções e dados ausentes. Custo ausente não vira zero; margem operacional Arpex não substitui a margem oficial.

ITEM 4 i3C · regras do Club

## Regimes tributários

Parâmetros por regime e CNPJ, com vigência. O responsável fiscal do Club define e valida as regras aplicáveis.

Como verificamos

Reproduzir cenários de regime e vigência. Não inclui apuração tributária ou motor fiscal completo.

ITEM 42 i3C

## Margem consolidada multicanal

Consolidação pelo mesmo motor, somando os valores financeiros antes de calcular o percentual agregado.

Como verificamos

Conferir totais e cobertura dos custos, sem média simples dos percentuais dos itens.

ITEM 7 i3C

## Alertas de margem negativa

Fila de revisão para margem negativa ou dados insuficientes, com composição do cálculo e sugestão de correção.

Como verificamos

Distinguir falta de custo de margem negativa. Correções de preço exigem aprovação.

### 04 Precificação com aprovação Drivo propõe. O executor comum autoriza e aplica. 2 itens

ITEM 1 i3C · decisão e execução comum

## Preço por margem-alvo

Simulação Drivo por margem-alvo, aprovação humana e revalidação pelo executor comum. Envio de preço ao Mercado Livre por adaptador único autorizado, reutilizando Arpex quando compatível ou adaptado pela i3C.

Como verificamos

Bloquear comando sem permissão/aprovação ou com dados inválidos. Registrar antes/depois, autoria, chave única e retorno; impedir escrita paralela Drivo/Arpex.

ITEM 6 i3C · executor comum

## Preço em lote

Fila comum de preços com limites por conta, acompanhamento por item, falhas parciais e cancelamento de ações pendentes. Aprovação humana vinculada à versão do lote.

Como verificamos

Evitar execução duplicada. Reversão gera novo comando aprovado, revalida preço atual e respeita alterações posteriores.

### 05 Continuidade e extratos Integrações observáveis e documentos do Backoffice acessíveis. 2 itens

ITEM 49 i3C · componentes próprios

## Recuperação de integrações

Nos componentes i3C: filas duráveis, retentativas progressivas, idempotência, fila de erros, limites de API e painel de saúde compartilhado.

Como verificamos

Simular timeout, limite, duplicidade e autorização revogada em leituras e comandos; falha permanente exige intervenção.

ITEM 44 i3C · acesso / BPO · geração

## Extrato mensal em PDF

Consulta e download do extrato final por seller, competência e versão na experiência integrada. Backoffice/BPO fornece PDF e metadados; acesso auditado e autorizado.

Como verificamos

Entregar o documento ao seller correto e impedir acesso cruzado. Cálculo, emissão e geração financeira continuam com o Backoffice/BPO.

INTEGRAÇÕES DELIMITADAS

# Uma origem para cada dado.

01 /

## ML, Shopee e TikTok

A i3C entrega os três conectores diretos de leitura; no ML, pedidos por item. Autorização, normalização e reprocessamento alimentam o PostgreSQL canônico. Coletas legadas de Arpex/Magis5 são conciliadas e desativadas para o mesmo domínio na ativação, evitando duplicidade.

02 /

## Tiny e notas de entrada

Um conector Tiny/Olist para produtos e custos e um adaptador Gentax/DF-e para notas de entrada, por API REST documentada fornecida pelo Club, com dados estruturados ou XML. Inclui de-para e fila de exceções. Acesso à SEFAZ é mediado pelo provedor autorizado; não inclui coleta de portais.

03 /

## Backoffice e executor comum

Club/BPO mantém contratos, comissão, VPC, setup, cobrança e extratos. A i3C entrega interfaces de dados e comandos, consulta autorizada e gate comum de aprovação/auditoria. Adaptadores existentes de emissão, mensagens e pagamentos continuam com seus responsáveis, com contrato de integração e validação antes da ativação.

+ /

### Novas fontes têm escopo próprio.

ML, Shopee, TikTok, Tiny e Gentax/DF-e estão expressamente incluídos no recorte acima. Conector Bling/Magis5, outro provedor, canais adicionais, escrita em Shopee/TikTok, OCR e coleta de portais exigem avaliação e aprovação prévia. O seller mantém seu ERP; saneamento manual e validação fiscal pertencem aos responsáveis pelos dados.

FUNDAÇÃO INCLUÍDA

# Preparada para a continuidade.

## PostgreSQL e migração

Um PostgreSQL canônico por ambiente para Drivo, Arpex e Backoffice. Inclui modelo, migrations e scripts de migração dos dados compatíveis das três bases, preservando identidade e histórico; contagens, totais, de-para e exceções documentados. Schemas e permissões por domínio. Produção não compartilha dados com desenvolvimento/homologação; réplicas analíticas são somente leitura.

## Executor e experiência comuns

Identidade, permissões, navegação entre os módulos do escopo e acesso do seller integrados. Gate único com tipos de comando, validação, aprovação humana, fila, auditoria, idempotência e retorno. Preço ML tem adaptador i3C; promoção, boleto, nota, mensagem e pagamento têm interface testada, com execução especializada externa. Não inclui redesenho integral de telas legadas nem implementação completa desses motores.

## Código e qualidade

Revisão obrigatória em cada pull request, CI com lint, tipagem, testes e varredura de dependências e segredos. Cobertura mínima de 80% de linhas e ramos nos módulos de margem, preço e integrações alterados ou criados nesta fase; legado não alterado é inventariado. O revisor do Club pode participar sem bloquear a revisão da i3C.

## Ambientes e segurança

Desenvolvimento, homologação e produção separados; alvo em infraestrutura institucional do Club, com PostgreSQL gerenciado em nuvem e serviços/conectores isolados. Plano de transição do Backoffice do servidor particular, sem mudança não autorizada em produção. Containers, infraestrutura como código, deploy automatizado e rollback ensaiado. TLS, firewall, acesso administrativo por chave e MFA, usuários nominais, menor privilégio, cofre de segredos e criptografia de tokens e dados pessoais. Homologação com dados sintéticos ou anonimizados.

## Recuperação e operação

Backup diário criptografado fora do servidor, recuperação para ponto no tempo e réplica. Restauração comprovada em M1 e M3 e mensalmente a partir da disponibilização do ambiente durante o projeto. Logs centralizados, métricas, alertas, disponibilidade medida e custo de IA por seller quando houver consumo de IA no escopo.

## API e auditoria

Contratos versionados de dados e comandos, OpenAPI e autenticação. Autoria, aprovação vinculada à versão, antes/depois, chave de idempotência, retorno e integridade da trilha. Regras determinísticas primeiro; IA pode propor e conferir, sem autorizar execução externa. IA autônoma e novos agentes não integram esta fase.

## Documentação e transferência

Código disponibilizado progressivamente, decisões de arquitetura, testes, manual, runbook e duas sessões remotas de até duas horas.

03 / PLANO DE ENTREGAS

# 120 dias corridos. Três marcos verificáveis.

Uma sequência que unifica a fundação, conecta os dados e entrega execução governada. Diagnóstico dos três sistemas, testes e transferência já integram o prazo.

DIA 0 · MOBILIZAÇÃO

Início em até cinco dias úteis após contratação e compensação da entrada de 40% . A partir da mobilização, o prazo é contado em dias corridos.

M1 40 dia corrido

DIAS 1-40 20% na entrega

## Fundação unificada

Modelo comum, governança e ambiente executável.

• Arquitetura Drivo + Arpex + Backoffice, mapa dos 53 itens e contratos de dados/comandos v1

• PostgreSQL único por ambiente, identidade, isolamento e migração de referência das três bases

• Executor comum com aprovação, auditoria, idempotência e transação de referência de preço

• Três ambientes de referência, CI, deploy, rollback e restauração comprovados

### O que comprova a entrega

Documentos definidos antes da implementação estrutural; banco e serviços i3C reais. Testes de isolamento, de-para, contagens e totais contra gabarito; restauração e transação de preço com aprovação, registro e reversão revalidada. Inventário dos módulos e pendências de migração/adaptação externos, sem afirmar unificação já em produção.

M2 80 dia corrido

DIAS 41-80 20% na entrega

## Conectores, custos e margem

Três canais, origem dos custos e números reconciliáveis.

• Leitura i3C de ML por item, Shopee e TikTok com normalização e controle de duplicidade

• Tiny para produtos/custos e Gentax/DF-e como provedor de notas via API fornecida pelo Club

• Pedidos, vendas e estoque disponível; GMV oficial por seller/canal/período com regra de devoluções

• Motor de margem Drivo, parâmetros tributários, consolidação, alertas e painel financeiro

### O que comprova a entrega

Conectores executáveis contra APIs disponíveis ou simuladores de contrato identificados, com paginação, erros e reprocessamento. Gabaritos de GMV/margem, origem por item, CMV sem zero fictício e reconciliação. Não equivale a homologação externa nem à apuração fiscal ou comissão Club.

M3 120 dia corrido

DIAS 81-120 20% na entrega

## Execução comum e transferência

Preço controlado, interfaces integradas e entrega operacional.

• Margem-alvo e lote ML pelo executor comum, sem escritor concorrente Drivo/Arpex

• Interface real para comandos de Backoffice/Arpex; testes de contrato de promoção, boleto, nota, mensagem e pagamento

• Extratos do Backoffice na experiência integrada; fluxo completo e falhas parciais

• Carga, segurança, recuperação, documentação, treinamento e pacote de implantação

### O que comprova a entrega

Preço ML com aprovação, revalidação, idempotência e reversão controlada; integração dos três blocos em homologação. Gate e interface i3C reais; adaptadores financeiros/operacionais de terceiros podem ser simulados. Emissão, envio e liquidação reais dependem de adaptadores e autorizações Club/BPO, sem condicionar parcelas. Relatórios de testes e transferência disponibilizados.

## Demonstrações a cada duas semanas.

Acompanhamento do avanço, decisões e pendências com responsáveis. Dados reais autorizados quando disponíveis; bases sintéticas ou anonimizadas nos demais casos.

EXECUÇÃO E ATIVAÇÃO

# Continuidade prevista desde o início.

## Concluir a parte da i3C

Os marcos são entregues com código executável, testes, documentação e evidências em homologação. A instalação de referência usa PostgreSQL real, os conectores, o executor e as interfaces da i3C executáveis; apenas dependências externas podem ser simuladas e são identificadas. Pendências externas não impedem a verificação da implementação concluída.

### Ativar na operação do Club

Até 40 horas de apoio incluídas, utilizáveis durante o projeto e até 90 dias corridos após M3. A ativação conecta fontes e adaptadores conformes, migra dados autorizados e desativa escritores/coletas legados concorrentes. Exige acessos, infraestrutura e autorização de Club/BPO; não condiciona marcos já comprovados.

04 / CONDIÇÕES COMERCIAIS

# Condições claras. Valor total a negociar.

O investimento será definido na negociação comercial. Os percentuais abaixo incidem sobre o valor total aprovado, com pagamentos vinculados às entregas da i3C.

CONTRATAÇÃO

40 %

### de entrada.

Reserva da capacidade técnica e mobilização da equipe. O início depende da contratação e da compensação da entrada.

Condição para início da execução

M1 · ATÉ O DIA 40

### Fundação unificada

Entrega técnica completa e verificável.

20 %

M2 · ATÉ O DIA 80

### Conectores, custos e margem

Entrega técnica completa e verificável.

20 %

M3 · ATÉ O DIA 120

### Execução comum e transferência

Entrega técnica completa e verificável.

20 %

Os dias indicam o prazo de entrega. O pagamento exige a conclusão do marco correspondente.

40% Entrada | 20% M1 | 20% M2 | 20% M3

PRINCÍPIO COMERCIAL

# Entregou. Comprovou. O marco pode ser faturado.

Atrasos de acessos, dados, infraestrutura, aprovações ou sistemas do Club/BPO não suspendem o aceite e o faturamento de uma entrega da i3C efetivamente concluída. O portão de cobrança do Club, seu GMV e seus recebimentos pertencem à operação e não condicionam estas parcelas.

05

## Dias úteis para conferência

O Club pode apontar divergência objetiva e reproduzível. Sem manifestação fundamentada no prazo, o marco é considerado aceito para faturamento, preservada a garantia.

07

## Dias úteis para pagamento

Vencimento após a entrega do pacote completo. Falha bloqueadora da i3C apontada no prazo suspende a parcela até a correção; o novo vencimento conta da reapresentação corrigida.

COMPOSIÇÃO DA CONTRATAÇÃO

# Escopo definido. Papéis claros.

## O que está incluído

• 14 itens, fundação unificada e integrações expressamente descritas

• Migração prevista, testes e homologação técnica

• Documentação e transferência de conhecimento

• Apoio à ativação nos limites definidos

• Tributos incidentes sobre os serviços da i3C

## Contratação direta pelo Club

• Infraestrutura, banco, réplica e armazenamento

• Monitoramento, licenças e provedores de notas

• APIs e serviços prestados pelo BPO

• Sustentação contínua e operação de produção

Garantia: 90 dias corridos após M3 para correção de defeitos do escopo, em dias úteis, das 9h às 18h de Brasília. Para ativação realizada na janela incluída, defeitos de integração da i3C podem ser reportados por 30 dias após a ativação, quando esse prazo terminar depois da garantia geral.

Mudanças: canais além dos três incluídos, novas regras ou funções fora do recorte exigem avaliação de impacto e aprovação prévia. Erros da i3C e ajustes necessários à conformidade contratada são corrigidos sem cobrança adicional.

Continuidade: atraso de pagamento pode suspender os trabalhos após notificação e cinco dias úteis para regularização, com reprogramação das atividades afetadas. Marcos já entregues permanecem devidos.

Formalização: valor total e identificação das partes serão registrados na contratação. Esta versão, uma vez aceita, substitui condições anteriores divergentes para a Fase 1.

05 / ACEITE E RESPONSABILIDADES

# A entrega da i3C define o pagamento.

A implementação é comprovada por evidências técnicas. O funcionamento da operação completa também envolve dados, autorizações e serviços de outras partes.

01

### Entregar

Versão identificada, software executável, testes, documentação e pendências com responsável.

02

### Comprovar

Demonstrar os critérios contratados em homologação, com casos de sucesso e de falha.

03

### Faturar

Aplicar a parcela do marco concluído, respeitando os prazos de conferência e pagamento.

HOMOLOGAÇÃO INDEPENDENTE

# Nosso software funciona. As dependências são representadas.

COMPONENTES DA i3C

### Implementação real

Código, banco, telas, regras, adaptadores e testes executáveis.

Verificação da entrega técnica

SISTEMAS EXTERNOS

### Fontes reais ou simuladas

Respostas conforme o contrato de integração, incluindo erros e indisponibilidade.

Simulações sempre identificadas

Dados de teste comprovam a parte da i3C. Não são apresentados como conciliação de vendas reais, autorização de seller, validação fiscal ou operação em produção. Uma tela sem funcionamento ou apenas um documento não conclui um marco.

## O que pode bloquear um marco

Erro reproduzível da i3C que impeça a função principal, comprometa isolamento ou integridade dos dados ou faça falhar um teste obrigatório. A correção ocorre sem custo adicional. Ajustes menores têm prazo registrado.

## O que não condiciona as parcelas

Entrega do BPO, disponibilidade de infraestrutura e credenciais, revisão do Club, adesão de sellers, recebimento de setup, cobertura real de notas ou GMV e aprovação por marketplace.

RESPONSABILIDADES

# Cada parte responde pelo que entrega.

i3C

## Fundação, conectores e evidência

Implementar a integração Drivo/Arpex/Backoffice do escopo, PostgreSQL canônico, leituras ML/Shopee/TikTok, Tiny/Gentax, margem, executor comum e preço ML. Testar, documentar, corrigir seus defeitos e apoiar a ativação nos limites contratados.

Club

## Condições da operação

Contratar infraestrutura e provedores, disponibilizar códigos/esquemas das bases, apps e autorizações, decidir fontes oficiais e políticas fiscais/financeiras, validar dados e mobilizar sellers. Designar responsáveis pelos adaptadores existentes e pela operação contínua.

BPO

## Backoffice e regras financeiras

Fornecer dados e interfaces dos módulos existentes, contratos, comissão Club, VPC, setup, extratos e regras de cobrança. Manter/adaptar os executores existentes de nota, boleto, mensagem e pagamento ao contrato comum, e validar a operação financeira. Não responde pela entrega dos três novos conectores de leitura da i3C.

### Interfaces e decisões sem paralisação

A i3C detalha o contrato de integração v1 e os cenários de referência durante M1. Club/BPO podem apresentar interfaces existentes e observações nos primeiros dez dias corridos. Sem retorno, a execução segue a referência documentada desta proposta, com simuladores e testes de contrato.

O contrato cobre identidade, pedidos por item, produtos/custos, estoque disponível, contratos, GMV, valores financeiros e extratos; o contrato de comandos inclui proposta, autorização, aprovação, execução, retorno e reversão. Integrações incluídas não são excluídas pela falta de resposta externa: a i3C implementa adaptadores e testes contra a referência documentada. Usa HTTPS, autenticação, JSON estruturado, paginação, filtro por atualização, precisão decimal e erros estáveis.

Correções para cumprir a referência não geram custo adicional. Mudanças posteriores de interface ou escopo exigem avaliação e aprovação prévia.

## Ativação e transferência no Club

Até 40 horas de apoio, durante o projeto e até 90 dias corridos após M3, para configuração, conexão de fontes e adaptadores conformes, migração autorizada, validação histórica para até 60 sellers e ensaio autorizado de preço. Inclui o plano de corte e rollback; migração real exige backup, conciliação e autorização. O encerramento do legado só ocorre após validação.

A ativação será agendada em até dez dias úteis após o recebimento dos requisitos necessários. Club/BPO validam totais e resolvem exceções de origem. Correções de defeitos da i3C não consomem a franquia. Remobilização após a janela será orçada previamente.

Duas sessões remotas de até duas horas, com material e gravação. Ausência de participantes não bloqueia M3: o conteúdo é disponibilizado e o reagendamento permanece dentro da janela.

## Escala, recuperação e operação contínua

Referência de dimensionamento: 500 sellers, 2.000 contas e 1 milhão de pedidos mensais. M3 inclui teste sintético reproduzível com até quatro itens por pedido, 20 eventos por segundo por 30 minutos e 50 sessões simultâneas.

Sem perda ou duplicidade, com 95% das consultas padrão de até 100 registros respondidas em até três segundos no ambiente dimensionado, documentado em M1. Latência de APIs externas fica fora dessa medição.

Recuperação com perda máxima de uma hora e restauração em até quatro horas, comprovadas no ambiente de referência. Ensaios em M1 e M3, além de restauração mensal a partir da disponibilização do ambiente durante o projeto, com evidência. Após a entrega, backup, restauração mensal, monitoramento e resposta a incidentes passam ao operador designado pelo Club; sustentação não está incluída.

A meta de 99,5% de disponibilidade orienta o desenho e a medição. SLA de produção, sustentação e plantão contínuo precisam de contratação própria.

## Código, propriedade e proteção de dados

Código e histórico disponibilizados progressivamente em repositório do Club. Se o acesso não estiver pronto, a mesma versão será entregue em repositório compartilhado, com exportação e instruções de instalação. A revisão técnica da i3C não fica paralisada pela ausência de revisor do Club.

Preservam-se os direitos já concedidos sobre a base atual. Para componentes próprios incorporados e passíveis de licenciamento pela i3C, a contratação assegura ao Club uso, manutenção e evolução por prazo indeterminado, após a quitação aplicável, com código e documentação. Desenvolvimentos específicos têm cessão após sua quitação. Terceiros mantêm suas licenças; serviços por assinatura não

recebem promessa de licença perpétua. Inventário e restrições são apresentados em M1; dependência impeditiva exige decisão documentada antes de sua adoção.

Club/BPO definem finalidades, bases de tratamento e prazos de retenção; a i3C registra autorização por seller, implementa revogação, acesso nominal, criptografia e controles de retenção conforme a política aprovada. A comprovação independente usa dados sintéticos ou anonimizados; não exige dados pessoais reais.

06 / ROADMAP

# O foco de agora. O espaço para evoluir.

Os 53 itens do levantamento permanecem rastreáveis. Esta contratação trata dos 14 itens priorizados, acrescidos da fundação unificada e das integrações descritas no escopo. Os demais itens continuam visíveis para planejamento.

14 Nesta fase Itens mais fundação e integrações em 120 dias. | 15 Próxima fase Prioridades a detalhar em nova contratação. | 24 Evolução posterior Possibilidades fora desta contratação.

## Como ler esta matriz

A numeração e a classificação original vêm da aba “Visao Macro” da planilha Drivo - Racional Competitivo de Mercado. A priorização considera o documento Club/Veridya de 15/10/2026, a reunião de 23/10/2026 e a Topologia Club recebida. O texto original é preservado como origem; o tratamento nesta proposta define o recorte. “Previsto” na planilha não comprova entrega em produção.

Próximas fases não têm início, prazo ou contratação automática. A topologia distingue componentes existentes das entregas desta fase; reaproveitamento não implica reconstrução integral de Arpex ou Backoffice. IA autônoma, Ads, Buy Box, novos motores fiscal/bancário, estoque central e demais evoluções futuras não estão incluídos. O executor comum e seus contratos não significam implementar todos os serviços especializados.

PRÓXIMO PASSO

# Alinhar o valor. Formalizar o escopo. Iniciar.

Prazo e forma de pagamento definidos: 120 dias corridos, 40% de entrada e três parcelas de 20% por entregas verificáveis da i3C.

07 / SOLUÇÃO UNIFICADA

# Drivo. Arpex. Backoffice. Uma base. Uma governança.

Uma experiência integrada para o seller e uma gestão central para o Club. PostgreSQL canônico, identidade compartilhada e um executor comum para as ações externas. Este é o desenho alvo da revisão, não uma declaração de operação já unificada.

Revisão 9 · 02/11/2026 03 blocos · 20 áreas comparadas Arquitetura alvo e recorte contratual

## As interfaces, do dado à execução

01

### Fontes > conectores comuns

i3C: ML direto por item, Shopee e TikTok para pedidos/vendas; Tiny para produtos/custos; Gentax/DF-e por API disponibilizada pelo Club. Coletores respeitam limites de cada API, autorização por canal e reprocessamento seguro. Não geram comandos comerciais de escrita.

02

### Conectores > PostgreSQL canônico

Validação, vínculo seller/CNPJ/conta, de-para de SKU, eventos, qualidade e conciliação. GMV, custo e comissão têm origem oficial e responsável por domínio. A passagem de coletores legados para os novos é controlada para não duplicar pedidos ou valores.

03

### PostgreSQL / Drivo / Arpex / Backoffice

Os três blocos usam o mesmo modelo, com acesso por serviços/contratos versionados e permissões por domínio. Um banco por ambiente: produção isolada de homologação e desenvolvimento. Réplicas de leitura não são uma segunda fonte transacional.

04

### Módulos > executor comum

Drivo propõe preço; Arpex encaminha ações operacionais; Backoffice encaminha ações administrativas. Regra, permissão, versão dos dados e aprovação humana são verificadas antes da execução. IA pode propor/conferir, sem autorização independente.

05

### Executor > adaptadores > destinos

Uma fila e uma trilha de comando, com idempotência e retorno externo. Preço ML usa adaptador i3C, reutilizando Arpex quando compatível. Promoção, nota, boleto, mensagem e pagamento usam serviços especializados externos conforme contrato. Nenhum módulo integrado escreve em paralelo.

06

### Retorno > auditoria e reconciliação

Resultado, falha parcial e estado externo voltam ao registro canônico. Repetição não duplica efeito; timeout requer verificação antes de reenviar. Reversão é novo comando aprovado e revalidado. Dinheiro liquidado ou documento emitido não é tratado como reversível por simples desfazer.

07

### Infraestrutura institucional e transição

PostgreSQL gerenciado em nuvem, serviços e conectores isolados, acesso restrito, backups e observabilidade. Inventário dos três códigos/bases e plano de migração do Backoffice do servidor particular. Corte real apenas com backup, conciliação, autorização e rollback preparados.

FATURAMENTO OPERACIONAL DO CLUB

# Da venda conciliada ao recebimento.

Fluxo alvo integrado do Backoffice. As regras e os serviços financeiros existentes são de responsabilidade Club/BPO.

01 / Consolidar

## GMV oficial

Pedidos por item e devoluções > total por seller, canal e competência, com origem e diferenças visíveis.

02 / Apurar

## Contrato e comissão

Backoffice aplica contrato e regras de comissão, VPC e setup. Pendências de dados ou contrato impedem seguir com a cobrança operacional.

03 / Autorizar

## Aprovação no gate comum

Ação de cobrança validada e aprovada por pessoa autorizada; registro da regra, dos valores e da versão aprovada.

04 / Emitir e enviar

## Adaptadores especializados

NFS-e, boleto e envio por WhatsApp/e-mail usam serviços existentes autorizados, com retorno ao registro comum.

05 / Conciliar

## Sicredi e baixa

Backoffice recebe o retorno financeiro, concilia títulos e encaminha exceções para conferência humana.

06 / Acompanhar

### Pendências e inadimplência

Status, documentos e alertas ficam visíveis aos perfis autorizados. Decisões de cobrança permanecem governadas.

40%

### O gate financeiro do Club não define o pagamento da i3C.

GMV, emissão de boleto, recebimento de setup, conciliação e adoção pertencem à operação do Club. As parcelas da i3C acompanham exclusivamente suas entregas técnicas comprovadas: entrada de 40% e 20% em cada marco.

CAPACIDADE EXISTENTE, ENTREGA E EVOLUÇÃO

## O desenho completo. Um recorte executável.

### Reaproveitar

Módulos operacionais Arpex, fluxos administrativos/financeiros Backoffice e inteligência Drivo. Sua existência documental ou em código não comprova integração nem homologação em produção.

### Entregar em 120 dias

14 itens priorizados mais identidade, PostgreSQL, migração de referência, contratos, gate comum, conectores ML/Shopee/TikTok/Tiny/Gentax e interfaces descritas. Preço ML e consulta a extratos completam o fluxo do escopo.

### Evoluir depois

Novos motores fiscal/bancário, crédito, SAC, compras, logística completa, automação de estoque, IA autônoma, Ads e outros itens do roadmap exigem recorte e contratação próprios.

COMPARAÇÃO DOS TRÊS BLOCOS

## Onde cada parte atua.

As capacidades recebidas e a distribuição proposta estão identificadas por área. A coluna de leitura conjunta define o tratamento nesta revisão.

01

### Papel na solução

Governança

DRIVO

Inteligência de margem e decisão comercial.

ARPEX

Operação do seller e módulos reaproveitados.

BACKOFFICE

Administração, contratos, regras financeiras e gestão Club.

Leitura conjunta Alvo: três blocos integrados. A marca e a navegação final são formalizadas em M1; não se presume a substituição de uma plataforma inteira.

02

## Experiência e acesso

Governança

DRIVO

Análise e decisão na jornada do seller.

ARPEX

Operação do seller na mesma identidade.

BACKOFFICE

Visão administrativa e acesso aos serviços Club.

Leitura conjunta Nesta fase: identidade, permissões e navegação do escopo integradas; sem redesenho integral das telas legadas.

03

## Pedidos por item

Dados

DRIVO

Usa itens e devoluções para margem e desempenho.

ARPEX

Módulos existentes podem consumir os pedidos canônicos.

BACKOFFICE

Usa vendas conciliadas para a apuração contratual.

Leitura conjunta i3C entrega leitura ML por item, Shopee e TikTok; uma fonte oficial por seller/canal/período, sem somar duas coletas da mesma venda.

04

## Catálogo e produtos

Dados

DRIVO

Relaciona SKU, anúncio e contexto comercial.

ARPEX

Cadastros, variações, kits e publicação são capacidades recebidas.

BACKOFFICE

Mantém vínculo seller, CNPJ, contrato e elegibilidade.

Leitura conjunta Nesta fase: identidade e de-para. Publicação em lote, kits e cadastro completo não são novas entregas desta contratação.

05

## Custos e notas de compra

Dados

DRIVO

Motor de margem usa CMV com origem, vigência e cobertura.

ARPEX

Histórico de custos e XML são fontes a reconciliar.

BACKOFFICE

Disponibiliza provedor Gentax e valida regras/documentos.

Leitura conjunta i3C integra Tiny/Olist e Gentax/DF-e via API autorizada. Sem custo confiável, sinaliza pendência; não transforma ausência em zero.

06

## ERP do seller

Operação

DRIVO

Consome custos e contexto necessários à decisão.

ARPEX

Capacidades operacionais podem complementar o ERP atual.

BACKOFFICE

Define acesso e responsabilidades com cada seller.

Leitura conjunta Bling, Olist/Tiny ou Magis5 podem permanecer. Esta fase inclui conector Tiny; não obriga migração de ERP nem entrega conectores para todos eles.

07

## Vendas e estoque

Operação

DRIVO

Painéis de vendas e saldo informado por canal.

ARPEX

Estoque, reservas, movimentações e WMS aparecem no código recebido.

BACKOFFICE

Acompanha operação e pendências do seller.

Leitura conjunta Nesta fase: leitura com cobertura e atualização. Novas rotinas de sincronização de estoque, reserva ou WMS ficam fora do recorte.

08

## Logística e expedição

Operação

DRIVO

Frete e dimensões compõem a margem.

ARPEX

Etiquetas, remessas e status são capacidades existentes.

BACKOFFICE

Coordena exceções operacionais sob suas regras.

Leitura conjunta Reaproveitamento condicionado à compatibilidade e autorização. Reimplantar a logística não integra os 120 dias.

09

## GMV e devoluções

Dados

DRIVO

Usa a mesma venda normalizada nas análises.

ARPEX

Preserva evento de origem e estado do pedido.

BACKOFFICE

Define a regra contratual de GMV e deduções.

Leitura conjunta M2: total oficial por seller/canal/competência, com cancelamentos/devoluções rastreáveis; Club/BPO valida a regra e o histórico real.

10

## Margem líquida

Sobreposição

DRIVO

Motor oficial compartilhado para margem estimada/realizada.

ARPEX

Indicadores operacionais mantidos com nomes e fórmulas identificados.

BACKOFFICE

Fornece valores financeiros e parâmetros aprovados.

Leitura conjunta Somar valores antes de calcular percentual; evitar margens concorrentes. Embalagem e Ads entram quando informados, com cobertura explícita.

11

## Preço e Buy Box

Sobreposição

DRIVO

Simula margem-alvo e propõe individual/lote.

ARPEX

Adaptador ML reutilizável, conforme compatibilidade.

BACKOFFICE

Governa permissões e políticas de aprovação.

Leitura conjunta M3: preço ML passa pelo executor comum. Repricing autônomo e novo motor Buy Box não estão incluídos.

12

## Promoções

Sobreposição

DRIVO

Pode fornecer análise de impacto comercial.

ARPEX

Capacidades recebidas de consulta e adesão.

BACKOFFICE

Define limites e aprovadores da operação.

Leitura conjunta Contrato de comando e testes do gate incluídos. Reconstrução de motor de promoções e adesão automática não incluídas; legado integrado não contorna o gate.

13

## Decisões e IA

Governança

DRIVO

Propõe e confere com dados autorizados.

ARPEX

Oportunidades operacionais alimentam contexto.

BACKOFFICE

Define regras determinísticas e aprovação humana.

Leitura conjunta Uma fila governada. Nenhuma IA dispara ação externa sozinha nesta fase; autonomia futura exige medição e autorização próprias.

14

## Atendimento e mensagens

Sobreposição

DRIVO

Contexto comercial e sugestões existentes.

ARPEX

Recursos recebidos de perguntas e mensagens ML.

BACKOFFICE

Pode operar SAC e avisos administrativos existentes.

Leitura conjunta Interface comum para envio e auditoria incluída; adapters de envio permanecem externos. Novo SAC, Chatwoot e campanhas não são entregas implícitas.

15

## Contratos e comissões

Financeiro

DRIVO

Consulta valores oficiais para análise do seller.

ARPEX

Cobrança SaaS é domínio distinto.

BACKOFFICE

Contratos, comissão Club, VPC e setup sob regras BPO.

Leitura conjunta Apuração e validação são Club/BPO. A integração não substitui essas regras nem cria um novo motor financeiro integral.

16

## Notas, boletos e pagamentos

Financeiro

DRIVO

Consulta estado e documentos autorizados.

ARPEX

Capacidades fiscais do código não comprovam homologação real.

BACKOFFICE

Mantém emissão NFS-e, Sicredi e fluxos financeiros existentes.

Leitura conjunta Todas as ações integradas passam pelo gate. i3C entrega interface e testes; adaptação dos serviços especializados é Club/BPO, sem nova integração bancária/fiscal completa.

17

## Conciliação e inadimplência

Financeiro

DRIVO

Apresenta os dados financeiros fornecidos.

ARPEX

Dados de pedido/repasse apoiam a conferência.

BACKOFFICE

Concilia recebimentos, baixa títulos e trata exceções/inadimplência.

Leitura conjunta Fluxo existente descrito no documento. Percentuais de automação não foram auditados; não são metas garantidas desta contratação.

18

## Extrato mensal

Financeiro

DRIVO

Acesso pela experiência unificada, por seller e competência.

ARPEX

Compartilha identidade e contexto operacional.

BACKOFFICE

Calcula, gera e fornece PDF final e versão.

Leitura conjunta Item 44: consulta e download seguros pela i3C; cálculo e geração continuam com Backoffice/BPO.

19

## Banco, migração e segurança

Governança

DRIVO

Consome domínios autorizados no PostgreSQL.

ARPEX

Dados compatíveis e adaptadores entram na transição.

BACKOFFICE

Dados administrativos passam à infraestrutura institucional.

Leitura conjunta Um PostgreSQL por ambiente; scripts, conciliação e plano de corte/rollback. Migração real depende de disponibilização e autorização, sem apagar legado antes da validação.

20

## Maturidade e próximos passos

Governança

DRIVO

Base existente evoluída no recorte desta revisão.

ARPEX

Código recebido evidencia capacidades, não prontidão produtiva integral.

BACKOFFICE

Fluxos e dependências descritos na Topologia Club e reunião.

Leitura conjunta Arquitetura alvo R9: inventário M1, dados/conectores M2, execução e transferência M3. Os 53 itens são mapeados; 14 itens mais fundação/integrações são contratados.

DECISÕES DESTA REVISÃO

# Uma fonte para o dado. Um controle para a ação.

A Topologia Club descreve Arpex como app do seller e saída de preços. Esta revisão compatibiliza esse desenho com o Drivo: Drivo decide e simula; o gate comum autoriza; o adaptador operacional aplica. Nomes, navegação e componentes reutilizáveis são fechados em M1, sem dois escritores para a mesma ação.

DocuSeal, Gotenberg, Uptime Kuma/Grafana, Keycloak e Chatwoot são opções citadas nos documentos, não uma lista de implantações automaticamente contratadas. M1 define ferramentas equivalentes para os requisitos incluídos e suas licenças.

Condições preservadas: 120 dias corridos · 40% de entrada · 20% / 20% / 20% por entregas da i3C, independentes do Club/BPO. O total a negociar cobre o recorte enumerado desta revisão, sem incluir automaticamente todas as capacidades comparadas ou os 53 itens completos.

**O diagrama completo da arquitetura alvo está no anexo visual ao final deste PDF.**

08 / REQUISITOS E ACEITE

# Da origem do requisito à evidência da entrega.

Revisão 9 · 02/11/2026. Correspondência entre a planilha de 53 itens, a contraproposta Club/Veridya de 15/10/2026, a reunião de 23/10/2026, a Topologia Club e as condições propostas pela i3C. Os registros descrevem compromissos e critérios desta revisão, não implementação concluída ou aceite comercial já obtido.

R9

# Drivo + Arpex + Backoffice · PostgreSQL e executor comuns

14 itens comerciais, fundação unificada e integrações expressas em 120 dias corridos. Entrada de 40% e três parcelas de 20% por entregas comprovadas da i3C, independentes do Club/BPO. Cada requisito identifica fonte, responsabilidade, evidência e limite.

01 / Arquitetura alvo · M1

## Uma solução, três blocos

Fonte: Topologia Club e reunião de 23/10/2026.

Drivo concentra inteligência de margem e decisões comerciais; Arpex fornece capacidades operacionais do seller; Backoffice reúne contratos, regras e administração financeira do Club. A i3C integra os componentes previstos; Club/BPO disponibilizam os legados e seus responsáveis.

Evidência / marco

M1: inventário dos três blocos, topologias atual/alvo, interfaces, responsáveis e dependências versionados como anexo técnico.

Limite / ajuste desta revisão: A revisão incorpora Backoffice ao núcleo. O desenho unificado não declara que os legados já estão integrados em produção.

02 / Recorte explícito

## Escopo completo e prioridades

Fonte: Planilha de 53 itens, contraproposta de 15/10 e reunião de 23/10/2026.

Esta fase inclui 14 itens comerciais, fundação comum e integrações expressamente descritas. Os outros 15 itens de próxima fase e 24 posteriores continuam rastreáveis. i3C e Club consolidam o mapa dos três blocos; funções existentes são identificadas como reaproveitamento.

Evidência / marco

M1: mapa dos 53 itens e relação entre entrega, bloco, responsável e marco. Demonstrações quinzenais registram decisões e pendências.

Limite / ajuste desta revisão: Mapear o conjunto não significa implementar todos os 53 itens ou reconstruir ERP, atendimento, crédito, fiscal e financeiro em 120 dias. Fases seguintes exigem contratação própria.

03 / Governança proposta · M1

## Arquitetura e contratos antes da implementação

Fonte: Contraproposta, reunião e Topologia Club.

A i3C documenta arquitetura, modelo, decisões e contratos v1 antes da implementação estrutural correspondente. Club/BPO apresentam interfaces e observações nos primeiros dez dias corridos. Sem retorno, a execução segue a referência documentada, sem excluir integrações contratadas.

Evidência / marco

M1: contratos de dados e comandos, cenários, decisões e pendências. Alterações posteriores de escopo são avaliadas; correções de conformidade da i3C não geram cobrança adicional.

Limite / ajuste desta revisão: A revisão externa é prevista; sua ausência não paralisa a entrega técnica nem condiciona parcelas. A referência não representa aprovação já obtida do Club.

04 / Fundação comum · M1

## PostgreSQL único e migração dos três blocos

Fonte: Regra “uma base só” da Topologia Club; reunião; diretriz de PostgreSQL desta proposta.

PostgreSQL unifica Drivo, Arpex e Backoffice, com identificadores canônicos, schemas e permissões por domínio, responsáveis por escrita e migrações coordenadas. A i3C prepara migração compatível das bases dos três blocos; Club fornece códigos, esquemas e dados autorizados. Não há segunda base transacional para as mesmas vendas.

Evidência / marco

M1: PostgreSQL real, migração de referência, de-para, contagens, totais, exceções, histórico e isolamento. Corte real exige backup, conciliação e autorização; encerramento do legado somente após validação.

Limite / ajuste desta revisão: Origem ausente pode ser representada por base de referência identificada. Banco, scripts e transformação i3C são reais; ausência de dados não equivale a migração real concluída.

05 / Conciliação · M1/M2

## Dados oficiais, GMV e histórico

Fonte: Gabarito por seller/canal/mês da reunião; ciclo da receita e histórico de setembro da contraproposta.

A ingestão registra origem, atualização e identificadores de pedido/item. Club/BPO validam regras e gabaritos; a i3C implementa comparação, duplicidade, diferenças e rastreio. Há uma apuração canônica de GMV por seller, canal e período, distinta da margem e da comissão Club.

Evidência / marco

M1: conciliação da migração de referência. M2: pedidos por item, cancelamentos/devoluções previstos no contrato, totais e diferenças por período. Até 60 sellers reais podem ser validados na janela de ativação.

Limite / ajuste desta revisão: Dados sintéticos comprovam o mecanismo e nunca são apresentados como conciliação histórica real. Totais oficiais e elegibilidade dependem da validação Club/BPO.

06 / Serviço real i3C · M1/M3

## Um executor para ações externas

Fonte: Regra “um executor só” da Topologia Club.

A i3C implementa o portão comum com contratos para preço, promoção, boleto, nota, mensagem e pagamento: proposta, permissão, regra, aprovação humana, idempotência, execução, retorno e auditoria. Todos os atores da solução alvo passam por ele. Adaptadores especializados existentes permanecem com seus responsáveis.

Evidência / marco

M1: serviço e PostgreSQL reais com comando de referência. M3: preço ML completo, repetição segura, bloqueio sem aprovação e rastreabilidade. Contratos dos demais comandos são testados com adaptadores externos reais ou simulados.

Limite / ajuste desta revisão: Contrato de comando não equivale a construir todos os adaptadores fiscais, bancários ou de mensagens. Legados fora do portão são pendências a resolver antes de ativá-los no fluxo unificado.

07 / Controle humano preservado

## Regras antes da inteligência artificial

Fonte: Topologia Club e abordagem determinística da reunião.

Regras determinísticas validam dados e comandos. IA pode propor e conferir, sem contornar permissão, aprovação ou executor. A i3C implementa esses controles no escopo; Club define políticas. Autonomia futura exige avaliação de precisão por regra e autorização específica.

Evidência / marco

M1/M3: bloqueio por regra, ausência de aprovação, dado insuficiente e ação fora da permissão; trilha de proposta, decisão e execução.

Limite / ajuste desta revisão: IA nativa não significa autonomia financeira ou pacote integral de agentes. Crédito, pagamentos e demais operações mantêm a validação e os limites dos responsáveis.

08 / Leitura pela i3C · M2

## Mercado Livre, Shopee e TikTok

Fonte: Próximas etapas atribuídas a Fábio na reunião de 23/10/2026.

A i3C implementa consumo direto de pedidos por item no ML e conectores de leitura Shopee e TikTok para a base canônica. Inclui autenticação prevista, paginação, atualização incremental, normalização, filas duráveis, retentativa, idempotência, erros e reconciliação. Club fornece apps, contas e autorizações.

Evidência / marco

M2: adaptadores executáveis e testes de sucesso, erro, paginação, duplicidade e retomada. API externa indisponível pode ser simulada conforme contrato; software i3C permanece real.

Limite / ajuste desta revisão: Substitui a atribuição exclusiva dos conectores ao BPO na R8. Escrita comercial em Shopee/TikTok e canais adicionais não integram esta fase.

09 / Custos e notas com origem · M2

## ERP preservado, Tiny e Gentax

Fonte: Regra do ERP preservado na Topologia Club e recorte de integração da proposta.

O seller mantém seu ERP. A i3C inclui um conector Tiny/Olist para produtos e custos e um adaptador Gentax para notas de compra/DF-e por API disponibilizada pelo Club, com dados estruturados/XML, de-para e exceções. A fonte oficial de custo é acordada e registrada.

Evidência / marco

M2: produtos, custos e documentos de referência reconciliados; identificadores, vigência, cobertura e erros visíveis. Club fornece contratação, acesso e autorizações; validação fiscal cabe aos responsáveis pelos dados.

Limite / ajuste desta revisão: Não inclui troca do ERP, conector completo de cada sistema citado, OCR, coleta em portais ou acesso próprio à SEFAZ por certificados. Novos provedores têm avaliação específica.

10 / Reaproveitamento · M2/M3

## Backoffice e ciclo administrativo financeiro

Fonte: Ciclo venda > comissão > cobrança > conciliação da Topologia Club.

Club/BPO mantêm contratos, comissão Club, VPC, setup, regras de cobrança, títulos e extratos. A i3C integra dados e consultas previstos, disponibiliza extratos autorizados e o contrato do executor. Adaptadores de Sicredi, NFS-e, mensagens e pagamentos são mantidos/adaptados pelos responsáveis designados.

Evidência / marco

M2: contratos financeiros e dados canônicos. M3: consulta e extrato de referência, permissões, rastreio e testes das interfaces BPO. Club/BPO validam regras e operação fiscal/bancária.

Limite / ajuste desta revisão: Não inclui reconstrução integral do financeiro nem concessão de crédito. O portão operacional de faturamento do Club não condiciona aceite ou pagamento dos marcos i3C.

11 / Ensaio M1 · completo M3

## Preço ML, lote e reversão

Fonte: Contraproposta e executor único da Topologia Club.

Drivo calcula e simula; aprovação humana e executor comum autorizam. A i3C entrega o adaptador de preço ML, com reaproveitamento Arpex quando compatível, revalidação antes do envio e confirmação do resultado. Reverter é um novo comando autorizado e revalidado, sem concorrência de automações paralelas.

Evidência / marco

M1: transação de referência com aprovação, antes/depois e reversão. M3: preço por margem-alvo, lote, falhas parciais, idempotência e rastreio. Ensaio externo real depende de autorização do seller.

Limite / ajuste desta revisão: Drivo deixa de ser um executor independente. Contratos de promoção existem no portão; novo motor de promoções ou Buy Box não está contratado.

12 / Motor Drivo · M2

## Margem oficial, custo e confiança

Fonte: Escopo comercial priorizado e lacunas de custo/margem da reunião.

A margem apresentada ao seller usa o motor Drivo com receita, CMV, frete, taxas e tributos parametrizados, origem, vigência e composição. Indicadores Arpex distintos ficam identificados como operacionais. Club valida parâmetros; a i3C implementa cálculo e revisão de dados insuficientes.

Evidência / marco

M2: cenários reconciliados, precisão decimal e agregação correta, sem média simples de percentuais. Embalagem e Ads entram quando fornecidos/parametrizados; cobertura incompleta fica visível.

Limite / ajuste desta revisão: Não inclui conector Ads nem converte lucro estimado ou dado incompleto em margem oficial confirmada. Comissão do marketplace e comissão Club mantêm definições distintas.

13 / Hierarquia comum · M1/M3

## Identidade, autorização e credenciais

Fonte: Hierarquia usuário/CNPJ/loja da reunião e autorização da contraproposta.

A identidade canônica relaciona usuário, grupo, seller, CNPJ, loja e conta. Club fornece titularidade e autorizações dos apps; a i3C implementa os fluxos contratados com custódia central, acesso mínimo, renovação prevista e revogação. O operador designado mantém credenciais e permissões em produção.

Evidência / marco

M1: contrato de identidade e matriz de acesso. M2/M3: autenticação dos conectores, expiração, renovação, isolamento e comando bloqueado após revogação.

Limite / ajuste desta revisão: Autorização é definida por canal, app e conta; não se promete autorização universal entre marketplaces. Credencial pendente não transforma teste simulado em acesso real.

14 / Infraestrutura · M1

## Nuvem institucional e três ambientes

Fonte: Decisão de SQL em nuvem e VPSs isoladas da reunião; contraproposta.

PostgreSQL gerenciado em grande provedor, escolhido em M1, e ambientes de desenvolvimento, homologação e produção segregados. Conectores headless ficam isolados dos serviços principais. A i3C entrega configuração, containers, infraestrutura como código, deploy e rollback; Club contrata infraestrutura e acessos.

Evidência / marco

M1: ambientes de referência executáveis, acessos restritos, implantação e retorno à versão anterior demonstrados. Instalação institucional ocorre quando requisitos externos estiverem disponíveis.

Limite / ajuste desta revisão: Ferramentas auxiliares citadas na topologia não viram produtos contratados: DocuSeal, Gotenberg, monitoramento, SSO e atendimento são inventariados e usados conforme as interfaces incluídas.

15 / Entrega progressiva · M1/M3

## Repositório, revisão e qualidade

Fonte: Repositório Club, gates e testes da contraproposta/reunião.

Código e histórico são disponibilizados progressivamente no repositório Club; sem acesso, em repositório compartilhado exportável. Toda mudança passa por revisão técnica. CI inclui lint, tipagem, testes e varreduras de dependências/segredos. Ausência do revisor Club não paralisa a revisão i3C.

Evidência / marco

M1: histórico, proteção de branch e CI demonstrados. M3: cobertura mínima de 80% de linhas e ramos em margem, preço e integrações alteradas/criadas; legado não alterado inventariado.

Limite / ajuste desta revisão: Reaproveitar Arpex exige inventário e testes de integração; compilar um legado não comprova homologação integral ou produção.

16 / Recuperação · M1/M3

## Backup, restauração e continuidade

Fonte: Contraproposta e redundância discutida na reunião.

Backup diário criptografado fora do servidor, réplica e recuperação para ponto no tempo. Perda máxima de uma hora e restauração em até quatro horas no ambiente dimensionado. A i3C configura e testa o escopo; Club contrata recursos e designa operador.

Evidência / marco

Ensaios em M1/M3 e mensalmente durante o projeto após disponibilização do ambiente, com comparação de integridade. Depois da entrega, o operador assume backup e ensaios recorrentes.

Limite / ajuste desta revisão: Alta disponibilidade não equivale a garantia de 100%. Capacidade, retenção e custos de infraestrutura são documentados, sem promessa de operação contínua pela equipe de implantação.

17 / Controles · M1/M3

## Segurança, privacidade e trilha comum

Fonte: Contraproposta; lacunas de governança e acessos apontadas na reunião.

TLS, firewall, chaves e MFA administrativos, usuários nominais, menor privilégio, cofre de segredos, criptografia e trilha protegida contra alteração. Club/BPO definem finalidades, retenção e regras de tratamento; a i3C aplica controles no escopo e registra autoria, horário, aprovação, antes/depois e retorno.

Evidência / marco

M1: controles básicos e isolamento. M3: evidências de revogação, integridade da trilha, permissões e retenção configurada. Homologação usa dados sintéticos/anonimizados quando não houver autorização real.

Limite / ajuste desta revisão: Compartilhar PostgreSQL não concede acesso irrestrito entre sellers, grupos ou componentes. IA e integrações não dispensam controle de acesso.

18 / Entrega e sustentação separadas · M3

## Observabilidade, carga e disponibilidade

Fonte: Contraproposta e institucionalização da operação na reunião.

Logs, métricas, alertas, saúde dos conectores e custo de IA quando utilizada. Referência: 500 sellers, 2.000 contas e um milhão de pedidos mensais. Meta de 99,5% orienta desenho/medição; SLA de produção, plantão e sustentação exigem contratação própria.

Evidência / marco

M3: teste com até quatro itens por pedido, 20 eventos/s por 30 minutos e 50 sessões; sem perda/duplicidade, 95% das consultas padrão de até 100 registros em até três segundos no ambiente dimensionado.

Limite / ajuste desta revisão: Latência de APIs externas não integra esse tempo. Club fornece infraestrutura compatível e operador; resultado sintético não é anunciado como carga real já atendida.

19 / Continuidade por componente

## Propriedade, licenças e documentação

Fonte: Contraproposta e consolidação dos três blocos.

Direitos já concedidos são preservados. Componentes próprios licenciáveis i3C têm uso, manutenção e evolução por prazo indeterminado após quitação aplicável; específicos são cedidos após quitação. Arpex, Backoffice, terceiros e assinaturas têm titularidade e restrições inventariadas.

Evidência / marco

M1: inventário e dependências impeditivas tratados antes da adoção. M3: código, decisões, testes, documentação e runbook entregues progressivamente, com instruções de instalação e operação.

Limite / ajuste desta revisão: Unificação não transfere propriedade de terceiros nem torna perpétuos serviços por assinatura. Club disponibiliza direitos e acessos necessários ao reaproveitamento.

20 / Condições comerciais preservadas

## 120 dias e pagamentos por entrega

Fonte: Condições comerciais definidas pela i3C para negociação; revisão da contraproposta.

Mobilização em até cinco dias úteis após contratação e compensação de 40% de entrada. Contam-se 120 dias corridos desde a mobilização, com 20% em M1/dia 40, 20% em M2/dia 80 e 20% em M3/dia 120. O valor total será negociado e registrado na contratação.

Evidência / marco

Cada parcela exige conclusão e evidências do marco; o dia indicado não gera cobrança por simples decurso de prazo. Entregas, infraestrutura, revisão, GMV, setup, adoção e aprovações externas do Club não condicionam parcela i3C concluída.

Limite / ajuste desta revisão: Substitui prazo e portão comercial divergentes da contraproposta. A menção a 90 dias no resumo da reunião não altera os 120 dias solicitados. Condições dependem de formalização, sem alegar aceite prévio.

21 / Software real e critérios objetivos

## Aceite técnico independente

Fonte: Contraproposta e condições comerciais i3C.

O pacote inclui versão, software executável, testes, documentação e pendências. Banco, serviços, conectores e adaptadores contratados i3C são reais; somente dependências externas podem ser simuladas conforme contrato. Club tem cinco dias úteis para divergência objetiva; pagamento em sete dias úteis após pacote completo.

Evidência / marco

Sem manifestação fundamentada, aceite para faturamento preserva garantia. Falha bloqueadora i3C apontada no prazo suspende a parcela afetada até correção; novo vencimento conta da reapresentação corrigida. Ajustes menores têm prazo registrado.

Limite / ajuste desta revisão: Protótipo visual ou documento isolado não conclui marco. Falta de dado, credencial ou entrega Club/BPO não bloqueia comprovação técnica da implementação efetivamente concluída.

22 / Continuidade delimitada

## Ativação, transferência e garantia

Fonte: Condições da proposta e distinção entre alvo e operação real.

Até 40 horas de apoio durante o projeto e até 90 dias corridos após M3; agendamento em até dez dias úteis após requisitos disponíveis. Inclui conexão conforme, migração autorizada e validação de até 60 sellers. Duas sessões remotas de até duas horas, com material/gravação. Club/BPO resolvem origem e adaptam seus legados.

Evidência / marco

M3: plano de corte/rollback e transferência. Garantia de 90 dias após M3; integração ativada na janela pode ser reportada por 30 dias após ativação, se prazo maior. Correções i3C não consomem a franquia de apoio.

Limite / ajuste desta revisão: Ativação exige permissões, conciliação e comandos legados adequados ao portão comum. Pendências externas não invalidam entrega i3C; não se anuncia unificação em produção antes dessa validação.

Versão de referência: revisão 9 do site, diagrama e PDF identificado como R9. Quando formalizada, substitui versões anteriores divergentes para esta fase. A arquitetura cobre os três blocos; a contratação cobre os 14 itens comerciais, a fundação e as integrações enumeradas, sem reconstrução integral de Arpex ou Backoffice.

Unificação e responsabilidade: i3C responde pelo software e interfaces contratados; Club/BPO fornecem origens, regras, autorizações e adaptam os componentes externos sob sua responsabilidade. Nenhuma parte altera tabelas comuns sem migração versionada e responsável definido. Todo ator da solução alvo utiliza o portão comum; legados ainda não adequados permanecem identificados como pendência anterior à ativação, sem alegação de unificação já concluída em produção.

Critério de evidência: fonte recebida descreve requisito ou situação relatada; código existente descreve capacidade identificada; teste comprova somente o cenário executado. Simuladores externos são identificados. Banco PostgreSQL e componentes i3C necessários ao marco devem funcionar de fato.

# Anexo / Matriz dos 53 itens

## 14 itens desta fase

### 01 / Regras de margem-alvo

Simulação Drivo por margem-alvo, aprovação humana e revalidação pelo executor comum. Envio de preço ao Mercado Livre por adaptador único autorizado, reutilizando Arpex quando compatível ou adaptado pela i3C.

### 03 / Margem por SKU e canal

Motor Drivo oficial de margem líquida, compartilhado na solução: receita, CMV, frete, taxas e tributos parametrizados; embalagem e Ads quando fornecidos. Distingue estimativa, realização e cobertura incompleta.

### 04 / Parâmetros por regime tributário

Parâmetros por regime e CNPJ, com vigência. O responsável fiscal do Club define e valida as regras aplicáveis.

### 06 / Precificação em lote

Fila comum de preços com limites por conta, acompanhamento por item, falhas parciais e cancelamento de ações pendentes. Aprovação humana vinculada à versão do lote.

### 07 / Margem negativa: alerta e correção

Fila de revisão para margem negativa ou dados insuficientes, com composição do cálculo e sugestão de correção.

### 10 / Pedidos multicanal

Consulta unificada de pedidos e itens ML, Shopee e TikTok no PostgreSQL canônico, com seller, CNPJ, conta, canal, período, status e devoluções identificados.

### 17 / Permissões e divisão de tarefas

Perfis de administrador Club, operador, BPO e seller. Permissões e fila comum de pendências de dados, vínculo de SKU e aprovação dos comandos do escopo.

### 42 / Margem consolidada multicanal

Consolidação pelo mesmo motor, somando os valores financeiros antes de calcular o percentual agregado.

### 44 / Relatórios financeiros em PDF

Consulta e download do extrato final por seller, competência e versão na experiência integrada. Backoffice/BPO fornece PDF e metadados; acesso auditado e autorizado.

### 46 / Financeiro de múltiplos CNPJs

Painel unificado de receita, custos, taxas e margem Drivo, com valores e documentos do Backoffice identificados por origem e competência.

### 47 / Novos marketplaces

Conectores diretos de leitura da i3C para Mercado Livre (pedidos por item), Shopee e TikTok. Normalização, atualizações e eventos suportados pelas APIs oficiais alimentam a base comum; uma fonte oficial por seller/canal/período evita dupla coleta.

### 49 / Recuperação de falhas de integração

Nos componentes i3C: filas duráveis, retentativas progressivas, idempotência, fila de erros, limites de API e painel de saúde compartilhado.

### 50 / Múltiplas contas e CNPJs

Identificadores canônicos para seller, grupo, CNPJ e conta, compartilhados por Drivo, Arpex e Backoffice. Acesso restrito às organizações autorizadas.

### 52 / Vendas e estoque por canal

Painéis de vendas e estoque informado pelas fontes disponíveis, com cobertura e atualização explícitas. Estoque indisponível não é interpretado como zero.

## 15 itens de próxima fase

### 05 / Promoções com proteção de margem

Prioridade indicada para uma próxima fase, com escopo, prazo e contratação próprios.

### 08 / Copiloto de precificação

Prioridade indicada para uma próxima fase, com escopo, prazo e contratação próprios.

### 09 / Concorrência por catálogo

Prioridade indicada para uma próxima fase, com escopo, prazo e contratação próprios.

### 13 / Devoluções e mediações

Prioridade indicada para uma próxima fase, com escopo, prazo e contratação próprios.

### 19 / Reposição por previsão de demanda

Prioridade indicada para uma próxima fase, com escopo, prazo e contratação próprios.

### 20 / Curva ABC/Z e capital parado

Prioridade indicada para uma próxima fase, com escopo, prazo e contratação próprios.

### 21 / Resultado por fornecedor

Prioridade indicada para uma próxima fase, com escopo, prazo e contratação próprios.

### 22 / Relacionamento com fornecedores

Prioridade indicada para uma próxima fase, com escopo, prazo e contratação próprios.

### 25 / Comparação de canais para compras

Prioridade indicada para uma próxima fase, com escopo, prazo e contratação próprios.

### 26 / IA em perguntas de pré-venda

Prioridade indicada para uma próxima fase, com escopo, prazo e contratação próprios.

### 28 / Central de pós-venda

Prioridade indicada para uma próxima fase, com escopo, prazo e contratação próprios.

### 29 / WhatsApp integrado

Prioridade indicada para uma próxima fase, com escopo, prazo e contratação próprios.

### 41 / DRE por marca, produto e canal

Prioridade indicada para uma próxima fase, com escopo, prazo e contratação próprios.

### 43 / Resultado entre marketplaces

Prioridade indicada para uma próxima fase, com escopo, prazo e contratação próprios.

### 45 / Conciliação fiscal por regime

Prioridade indicada para uma próxima fase, com escopo, prazo e contratação próprios.

## 24 itens posteriores

### 02 / Repricing e posição de Buy Box

Possibilidade de evolução posterior. Não integra a contratação desta fase.

### 11 / Pedido: da recepção à expedição

Possibilidade de evolução posterior. Não integra a contratação desta fase.

### 12 / Estoque entre contas e CNPJs

Possibilidade de evolução posterior. Não integra a contratação desta fase.

### 14 / Emissão de NF-e após a venda

Possibilidade de evolução posterior. Não integra a contratação desta fase.

### 15 / Kits e combos com estoque

Possibilidade de evolução posterior. Não integra a contratação desta fase.

### 16 / Expedição em lote

Possibilidade de evolução posterior. Não integra a contratação desta fase.

### 18 / Risco de cancelamento e atraso

Possibilidade de evolução posterior. Não integra a contratação desta fase.

### 23 / Custos de importação

Possibilidade de evolução posterior. Não integra a contratação desta fase.

### 24 / Potencial de categoria antes da compra

Possibilidade de evolução posterior. Não integra a contratação desta fase.

### 27 / IA especializada por categoria

Possibilidade de evolução posterior. Não integra a contratação desta fase.

### 30 / Sinais de insatisfação

Possibilidade de evolução posterior. Não integra a contratação desta fase.

### 31 / Campanhas segmentadas em massa

Possibilidade de evolução posterior. Não integra a contratação desta fase.

### 32 / SLA e prioridade de tickets

Possibilidade de evolução posterior. Não integra a contratação desta fase.

### 33 / Produtividade de IA e equipe

Possibilidade de evolução posterior. Não integra a contratação desta fase.

### 34 / Lances e orçamento de Product Ads

Possibilidade de evolução posterior. Não integra a contratação desta fase.

### 35 / Autonomia da IA em Ads

Possibilidade de evolução posterior. Não integra a contratação desta fase.

### 36 / Diagnóstico de ROAS

Possibilidade de evolução posterior. Não integra a contratação desta fase.

### 37 / Cupons e campanhas de mídia

Possibilidade de evolução posterior. Não integra a contratação desta fase.

### 38 / Conteúdo de anúncios com IA

Possibilidade de evolução posterior. Não integra a contratação desta fase.

### 39 / Palavras-chave e tendências

Possibilidade de evolução posterior. Não integra a contratação desta fase.

### 40 / Estoque versus mídia ativa

Possibilidade de evolução posterior. Não integra a contratação desta fase.

### 48 / Catálogo entre canais

Possibilidade de evolução posterior. Não integra a contratação desta fase.

### 51 / White-label e API para parceiros

Possibilidade de evolução posterior. Não integra a contratação desta fase.

### 53 / Logística e fulfillment

Possibilidade de evolução posterior. Não integra a contratação desta fase.

# DRIVO + ARPEX + BACKOFFICE

Uma solução. Dados canônicos. Um controle para toda ação externa.

ARQUITETURA ALVO · REVISÃO 9

A implementar e homologar · 02 nov 2026

### Marketplaces

Mercado Livre · Shopee · TikTok

Pedidos, itens, taxas e estado das vendas

### ERP e notas do seller

Tiny: produtos e custos · Gentax: DF-e por API

ERP atual preservado; demais ERPs fora da fase

### Base atual Club / BPO

Contratos, sellers e apuração financeira

Backoffice existente e serviços responsáveis

01 / CONECTORES DE LEITURA i3C

ML por item + Shopee + TikTok · Tiny + um provedor Gentax/DF-e

Identidade, normalização, atualização e tratamento de exceções

INTERFACE DO BACKOFFICE

Contrato comum i3C · fontes e regras Club/BPO

Reuso, migração delimitada e conciliação

02 / POSTGRESQL UNIFICADO · UMA BASE CANÔNICA POR AMBIENTE

### Drivo, Arpex e Backoffice compartilham identidade, dados e rastreabilidade.

Sellers / CNPJ / contas · produtos · pedidos e itens · custos · contratos / referências financeiras · decisões · auditoria

SQL gerenciado em nuvem · schemas e permissões por domínio · produção canônica; desenvolvimento e homologação separados

03 / EXPERIÊNCIA SELLER INTEGRADA · ADMINISTRAÇÃO CLUB POR PERFIS E PERMISSÕES

### Drivo

INTELIGÊNCIA E DECISÃO

Margem líquida, qualidade e origem dos custos

Simulação e proposta de preço no Mercado Livre

Regras determinísticas antes de IA

Propõe comandos; não escreve por fora

### Arpex

OPERAÇÃO E REAPROVEITAMENTO

Módulos e adaptadores operacionais existentes

Visão seller integrada à inteligência Drivo

Leituras e serviços sob contrato comum

Sem segundo executor paralelo

### Backoffice

GOVERNANÇA E FINANCEIRO CLUB

Sellers, contratos, permissões e regras de cobrança

Comissão, VPC e setup: apuração Club/BPO

Integração do legado; sem reconstrução integral

Pendências e aprovações centralizadas

Propostas de preço

Comandos operacionais

Comandos financeiros e administrativos

04 / EXECUTOR COMUM · PORTÃO ÚNICO PARA AÇÕES EXTERNAS

### Validar regras e permissão → aprovar → enfileirar → executar → registrar o retorno

Aprovação humana · idempotência · retentativas seguras · antes/depois · trilha de auditoria protegida

Preço, promoção, boleto, nota, mensagem e pagamento passam pelo mesmo controle. IA não contorna regras nem aprovação.

05 / ADAPTADORES AUTORIZADOS · SEM ESCRITORES CONCORRENTES

Fase 1 i3C: fluxo de preço ML e contrato do executor. Adaptador Arpex reaproveitado quando compatível; adequação incluída no limite do fluxo.

Demais adaptadores financeiros e operacionais: responsáveis atuais Club/BPO/Arpex; ativação conjunta exige conformidade e homologação.

### Marketplaces

Preço ML no escopo · promoções: fluxo existente

Leitura de um canal não inclui escrita nesse canal

### Financeiro / fiscal

Boleto · nota · pagamento

Serviços existentes: integração, não reconstrução

### Comunicação

Mensagens e notificações por adaptador

Novo SAC / automações: fora desta fase

COMO LER ESTE DESENHO

A unificação organiza os três blocos; não inclui reconstruir todo o Arpex, o financeiro/fiscal ou os 53 itens do roadmap.

i3C entrega software real, PostgreSQL, conectores e testes no recorte contratado. Dependências externas indisponíveis podem ser simuladas, com identificação.

Tracejado: interface externa a conformar. Ambiente de referência comprova entrega técnica; ativação real exige acessos, dados e serviços autorizados.

120 DIAS CORRIDOS

40% ENTRADA + 20% M1 + 20% M2 + 20% M3

Pagamento por entregas verificáveis da i3C, independente das entregas do Club/BPO. Sem vínculo com cobrança ou recebimento dos sellers.