

Ricardo José Pires Martins

Plano de Negócios

Empresa de Empréstimos Imobiliários através de *Crowdfunding*



2023

Ricardo José Pires Martins

Plano de Negócios
Empresa de Empréstimos Imobiliários através de *Crowdfunding*

Projeto para a obtenção do Grau de Mestre em Gestão Empresarial

Trabalho realizado sob orientação de:
Prof. Doutor Dinis Manuel Correia Caetano



2023

Plano de Negócios

Empresa de Empréstimos Imobiliários através de *Crowdfunding*

Declaração de autoria do trabalho

Declaro ser o autor deste trabalho, que é original e inédito. Autores e trabalhos consultados estão devidamente citados no texto e constam na listagem de referências incluída.

Ricardo José Pires Martins

.....

Direitos de cópia ou Copyright

© Copyright: Ricardo José Pires Martins.

A Universidade do Algarve tem o direito, perpétuo e sem limites geográficos, de arquivar e publicitar este trabalho através de exemplares impressos reproduzidos em papel ou de forma digital, ou por qualquer outro meio conhecido ou que venha a ser inventado, de o divulgar através de repositórios científicos e de admitir a sua cópia e distribuição com objetivos educacionais ou de investigação, não comerciais, desde que seja dado crédito ao autor e editor.

Agradecimentos

Em primeiro lugar, quero agradecer aos meus pais por tudo o que fizeram por mim ao longo destes últimos 25 anos. Vocês são os melhores pais e eu tenho muito orgulho em ser vosso filho.

Em segundo, quero agradecer ao meu irmão por ser o companheiro de todas as horas e estar sempre disponível para ajudar. Tu foste o meu conselheiro e o meu amigo. Tu és o melhor irmão que alguém pode ter e eu tenho muita sorte em ter-te na minha vida.

Em terceiro lugar quero agradecer à minha namorada, Inês Afonso, por ter estado ao meu lado sempre. Foste sempre uma boa distração e sem ti a tese não tinha tido tanto empenho.

Em quarto lugar, quero agradecer à professora Eugénia por numa velocidade recorde me ter conseguido trocar o orientador e assim tornar possível esta conquista. A professora foi uma verdadeira salvadora. A professora foi essencial para que eu pudesse concluir este trabalho com sucesso.

Em quinto lugar, quero agradecer ao Professor Ruben Peixinho por me auxiliar com a parte do Plano Económico-Financeiro. O professor ensinou-me o que faltava na reta final, esclareceu-me as dúvidas e ajudou-me a elaborar um plano mais sólido e coerente.

E por fim quero agradecer ao Professor Dinis Caetano por ter sido incansável e permitir que deste trabalho sai-se algo digno de ir a provas publicas. Não foi o orientador que eu escolhi, mas tempo mostrou que às vezes as escolhas que fazemos não são as corretas. A energia positiva e a motivação dada pelo professor provaram que antes de querer fazer uma tese a todo o custo é preciso motivar as pessoas. O professor foi um orientador excecional e um verdadeiro exemplo. O professor foi fundamental para que eu pudesse realizar esta etapa.

Um obrigado a todos do fundo do meu coração. Vocês são parte desta conquista e eu dedico-a a vocês. Vocês são a minha família e os meus professores.

Resumo

O presente projeto tem como objetivo desenvolver um plano de negócios para uma empresa de investimentos imobiliários através de *crowdfunding*; trata-se de uma empresa prestadora de serviços, numa área inovadora, com recurso a plataformas digitais. Espera-se no fim deste projeto poder ter uma melhor perceção da rentabilidade do modelo de negócio, dos seus momentos de entrada em atividade e os problemas que se podem encontrar ao desenvolver um projeto totalmente focado no mercado *online*.

Neste trabalho académico são abordados os conceitos de *startups*, investimentos imobiliários, financiamento bancário, *crowdfunding*, e uma comparação entre estas fontes de financiamento. No âmbito da elaboração do plano de negócios é feita também uma análise ao mercado de compra de imóveis e apresenta-se um possível layout do website da empresa. Por fim, esquematiza-se uma estrutura possível para o plano de negócios, que se conclui com a apresentação de um cenário de desenvolvimento do negócio, que condiciona a análise de viabilidade do projeto em questão. Diante da análise foi possível observar que o empreendimento apresenta indicadores favoráveis, mas a viabilidade da abertura da empresa está condicionada à participação de um investidor externo no projeto e à angariação de financiamento por *crowdfunding*.

Palavras-chave: Plano de negócios; Investimentos imobiliários; *Crowdfunding*; *Startups*; Empreendedorismo.

Abstract

This project aims to develop a business plan for a real estate investment company through crowdfunding; it is a service provider company, in an innovative area, using digital platforms. It is expected at the end of this project to be able to have a better perception of the profitability of the business model, its moments of entry into activity and the problems that can be encountered when developing a project totally focused on the online market.

This academic work addresses the concepts of startups, real estate investments, bank financing, crowdfunding, and a comparison between these sources of financing. In the context of the preparation of the business plan is also made an analysis to the market of purchase of real estate and presents a possible layout of the company's website. Finally, a possible structure is designed for the business plan, which concludes with the presentation of three alternative scenarios of business development, corresponding to low, medium, or high expectations in the market, which condition the feasibility analysis of the project in question. In view of the analysis, it was possible to observe that the enterprise presents favorable indicators, but the viability of opening the company is conditioned to the participation of an external investor in the project and the raising of financing through crowdfunding.

Keywords: Business plan; Real estate investments; Crowdfunding; Startups; Entrepreneurship.

Índice Geral

Agradecimentos	iv
Resumo	v
Abstract.....	vi
Índice Geral.....	vii
Índice de Figuras	ix
Índice de Tabelas.....	x
Índice de Gráficos	xi
Lista de Abreviaturas.....	xii
1. Introdução	1
1.1 Revisão de Literatura	6
1.2 Empreendedorismo e <i>startups</i>	6
1.3 Investimentos imobiliários online.....	10
1.4 Financiamento de Empresas	11
1.5 Financiamento através de empréstimos bancários.....	15
1.6 <i>Crowdfunding</i>	17
1.7 Opções de financiamento: Banca <i>vs Crowdfunding</i>	19
2. Metodologia.....	20
2.1 Planeamento.....	21
3. Plano de Negócios.....	23
3.1 Apresentação do Estudo de Caso: Plano de Negócios WeInvest	24
3.1.1 Sumário executivo	24
3.2 Apresentação da empresa	27
3.2.1 Proposta de valor	27
3.2.2 Origem da ideia de negócio	27
3.2.3 Criação da empresa.....	28
3.3 Análise do mercado imobiliário.....	30
3.4 Estratégia da empresa.....	32
3.4.1 Objetivo.....	32
3.4.2 Missão, Visão e Valores	32
3.4.3 Análise ao ambiente externo	33
3.4.5 Análise ao ambiente interno.....	35
3.5 Análise SWOT.....	36
3.6 As “cinco forças” de Porter	37
3.6.1 A concorrência	37

3.6.2 Ameaça de Novas Entradas.....	37
3.6.3 Fornecedores	38
3.6.4 Clientes	38
3.6.5 Produtos substitutos.....	38
3.7 Fatores chave para o sucesso	39
3.7.1 Momento de entrada no mercado	39
3.7.2 <i>Website</i>	39
3.8 Marcos estratégicos.....	40
3.8.1 Marketing.....	40
3.8.2 Angariações.....	40
4 Plano de Marketing	41
4.1 Público-Alvo.....	41
4.2 Posicionamento.....	41
4.3 <i>Marketing Mix</i>	42
4.3.1 Produto/Serviço.....	42
4.3.2 Preço	43
4.3.3 Distribuição.....	44
4.3.4 Promoção	44
5 Plano Operacional	45
5.1 Processos de operação.....	45
5.1.1 Tarefas de pré-abertura do negócio	45
5.1.2 Tarefas de pós-abertura do negócio.....	46
5.2 Infraestruturas.....	47
5.3 Recursos Humanos.....	47
5.4 <i>Website</i>	48
6 Plano Económico-Financeiro.....	51
6.1 Enquadramento	51
6.2 Pressupostos gerais	52
6.3 Volume de negócios.....	54
6.4 Fornecimentos e Serviços Externos	56
6.5 Equipamento administrativo	58
6.6 Recursos Humanos	61
6.7 Gastos com o Pessoal	62
6.8 Depreciações e Amortizações	65
6.9 Investimento e Financiamento	66

6.10 Demonstrações Financeiras.....	68
6.11 Demonstração de Resultados	55
6.12 Balanço Previsional	56
6.13 Principais indicadores financeiros	57
7 Conclusões	62
Bibliografia	64
Anexo I - Organograma	57
Anexo II – Currículo do Promotor	57
Anexo III – Preço quartos Algarve.....	58
Anexo IV – Preço imóveis Algarve.....	59

Índice de Figuras

Figura 1 - WebSite Menu de Busca	49
Figura 2 - Website progresso de angariação.....	50

Índice de Tabelas

Tabela 1 - Prós e contras Banca vs Crowdfunding	19
Tabela 2 – Cronograma: planeamento e calendarização do trabalho.....	22
Tabela 3 - Necessidades de investimento nos primeiros 5 anos	26
Tabela 4 - Informações gerais da empresa	28
Tabela 5 - Análise SWOT.....	36
Tabela 6 – Tipo de serviços	43
Tabela 7- Pressupostos gerais e fiscalidade.....	52
Tabela 8 - Valores médios de imóveis e taxas de retornos previstos.....	53
Tabela 9 - Retorno de prestação de serviços da empresa	54
Tabela 10 - Casas de terceiros arrendadas.....	55
Tabela 11 - Volume de negócios: retorno dos serviços prestados pela empresa	55
Tabela 12 - Média de gastos por casa.....	56
Tabela 13 - Número de casas que a empresa possui	56
Tabela 14 - Fornecimentos e serviços externos	57
Tabela 15 - Material administrativo	59
Tabela 16 - Quadro de pessoal.....	62
Tabela 17 - Gastos com o pessoal (salário mensal e total anual).....	63
Tabela 18 - Outros gastos com pessoal	63
Tabela 19 – Retenções sobre salários do pessoal.....	64
Tabela 20 - Total de gastos com pessoal	64
Tabela 21 - Depreciações e amortizações.....	65
Tabela 22 - Financiamento da empresa.....	66
Tabela 23 - Custo com investidores	67
Tabela 24 - Custo para adquirir parte dos investidores	67
Tabela 25 - Demonstração de Resultados previsionais	55
Tabela 26 - Balanço Previsional	56
Tabela 27 – Liquidez/Rentabilidade da empresa	58
Tabela 28 - Estrutura Financeira.....	60
Tabela 29 - Tesouraria e Ativos.....	61

Índice de Gráficos

Gráfico 1- Variação homóloga do preço das casas	31
---	----

Lista de Abreviaturas

CAE	Classificação Portuguesa de Atividades Económicas
CMVM	Comissão do Mercado de Valores Mobiliários
ETF	<i>Exchange-Traded Fund</i>
INE	Instituto Nacional de Estatística
IPC	Índice de Preços no Consumidor
IRC	Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas
IRS	Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares
IVA	Imposto sobre o Valor Acrescentado
REIT	<i>Real Estate Investment Trust</i>
SA	Sociedade Anónima
TSU	Taxa Social Única

1. Introdução

O presente trabalho-projeto tem como objetivo geral, estudar a viabilidade de implementação de um negócio de investimentos imobiliários através de financiamento colaborativo, mais concretamente o *crowdfunding*, e integra-se no plano de estudos tendente à conclusão do Mestrado em Gestão Empresarial da Faculdade de Economia da Universidade do Algarve.

A elaboração do plano de negócios pretende constituir-se como uma ferramenta essencial de gestão, planeamento e captação de recursos, dado que através do desenvolvimento do plano de negócios é possível recolher e analisar dados e informações pertinentes para o estudo de viabilidade do negócio. Numa altura de elevado risco e incerteza na economia mundial, a gestão moderna é distinta nos negócios tradicionais face aos negócios digitais. Nestes últimos, o grau de imprevisibilidade é maior, mas por outro lado, as *startups* de base tecnológica, através da inovação e do empreendedorismo qualificado, podem dar um bom contributo ao crescimento económico, tão necessário na atualidade.

Nesse contexto, a partir de uma ideia de negócio na área digital, pretende-se verificar a viabilidade da abertura de uma empresa de prestação de serviços na região do Algarve, através de um plano de negócios; trata-se de uma empresa de empréstimos imobiliários através de *crowdfunding*, uma forma alternativa de financiamento, que a partir do público geral, tem ganho adeptos nos últimos tempos.

O princípio de qualquer ideia de negócio, é sempre o enquadramento do empreendedor/fundador, a história de vida, experiência profissional e motivação para o negócio. A vivência do autor com a empresa de construção civil do pai aliada ao gosto pessoal pela economia e a sua formação académica e profissional na informática resultou no interesse de desenvolver um plano de negócio que alia essas três temáticas. Uma das características do autor é a sua curiosidade e busca por novidades, mas sempre focado nos factos para tentar provar as suas hipóteses, a partir das evidências recolhidas.

Existe um conjunto de objetivos que se esperam alcançar com este trabalho-projeto assim como mostrar-se outra perspectiva ao nível das fontes de financiamento disponíveis, nomeadamente, através do recurso ao *crowdfunding*, modalidade de financiamento colaborativo em Portugal, ainda pouco conhecida do público em geral.

O presente projeto pretende despertar algumas mentalidades para o financiamento colaborativo em Portugal e combater o receio de investir o dinheiro. Deste modo o projeto tem como objetivos específicos:

- Elaborar um plano de negócios para verificar a viabilidade de uma empresa de investimentos imobiliários com presença *online* através de um *website*;
- Apresentar as diferentes formas de financiamento no mercado imobiliário e mostrar as vantagens e desvantagens do *crowdfunding*;
- Efetuar um estudo de mercado, determinando a predisposição da população em geral para investir;
- Produzir um plano operacional, um plano de marketing e um plano económico-financeiro para a futura empresa.

O trabalho-projeto irá trazer uma ideia nova ao mercado português e vai ser desenvolvido a partir da recolha, agrupamento e análise de um conjunto de dados e informações, não descurando as oportunidades suscitadas pelos novos empreendimentos digitais, através da promoção *online*, mas tendo presente que o mercado imobiliário é complexo, e não há “histórico” de negócios digitais baseados em investimentos imobiliários com recurso ao *crowdfunding*. Estas dificuldades de acesso a informações fidedignas não deixaram de colocar barreiras à realização do trabalho, que sendo numa área inovadora, é pioneiro, e encerra riscos de “novidade”.

Em suma, a estrutura do trabalho terá a seguinte apresentação:

- Revisão de literatura
- Formas de financiamento, banca e *crowdfunding*

Espera-se nesta fase introduzir os tipos de financiamento que uma empresa no seu processo de criação tem disponível. Pretende-se explicar as vantagens e desvantagens associadas para a ideia de negócio que se está a tentar implementar.

Dar um maior ênfase ao conceito de *crowdfunding* que será a base no negócio e onde se encontra uma maior inovação em relação às restantes empresas de investimentos imobiliários presentes atualmente no mercado.

- Metodologia adotada com base em estudo de caso, neste caso, baseado na elaboração de um plano de negócios, a partir de pesquisa bibliográfica e exploratória.
- Estudo de mercado

Irão ser analisados as informações disponíveis em plataformas de aluguer de casas e compra de casa, como é o caso do *AirDNA* ou o *Idealista*. Estas plataformas serão bastante úteis no processo de recolha de dados, nomeadamente de valores que podem ser cobrados assim como valores atuais para comprar imóveis.

- Plano de Marketing

- a) Sumário executivo

- b) Análise ao ambiente externo: Verificar a situação da concorrência, banca, os clientes ao mesmo tempo que analisamos os fatores políticos, sociais, tecnológicos e económicos.

- c) Análise das forças, fraquezas, oportunidades e ameaças de negócio para assim ter noção de antemão, de possíveis problemas a encontrar no futuro.

- d) Restringir o público-alvo da empresa e segmentar a publicidade de modo a otimizar os custos, para atingir o maior público possível pelo menor custo possível.

- e) Criação de um Marketing *Mix*, para elucidar os tipos de produto financeiro que a empresa terá a oferecer, os tipos de retorno e a maneira de chegar ao cliente.

- Plano Operacional

Nesta fase será definido e explicado de forma clara e simples as tarefas que cada elemento da equipa terá dentro da empresa de forma que o trabalho seja realizado de forma fluída sem influenciar de forma negativa os colegas.

- Plano Financeiro

Com base nos dados recolhidos dos *websites* e com todo o trabalho feito até este momento, será produzida uma estimativa das margens de lucro ou prejuízo que estarão associadas na empresa e assim sendo, melhor calcular e chegar a uma avaliação financeira final para desta forma garantir se a empresa é ou não fiável a curto, médio e longo prazo.

A estrutura do trabalho termina com as conclusões, referências bibliográficas e anexos.

Após efetuado o estudo de viabilidade do negócio, que prevê um investimento de 1.050.000 euros e a criação de 4 postos de trabalho, analisadas as suas condições financeiras, e competitivas no mercado, foi possível observar que o novo empreendimento, designado *WeInvest*; apresenta indicadores favoráveis, mas um equilíbrio económico-financeiro muito sensível e dependente de encontrar-se um investidor externo, disposto a partilhar o risco com o empreendedor, e da angariação de financiamento por *crowdfunding*.

1.1 Revisão de Literatura

Neste capítulo abordam-se algumas das temáticas centrais para a elaboração do plano de negócios da empresa de empréstimos imobiliários, nomeadamente, Empreendedorismo e *Startups*, Investimentos Imobiliários *online*, Financiamento de Empresas e *Crowdfunding*, Plano de Negócios. Desse modo, pretende-se apresentar os conceitos utilizados e os tópicos considerados relevantes para a realização do trabalho final de mestrado, baseado no projeto de criação da empresa.

1.2 Empreendedorismo e *startups*

O conceito de empreendedorismo não é recente, remonta a alguns séculos atrás. No entanto, adquiriu particular importância e popularidade nas últimas décadas, dado tratar-se de um fenómeno crucial para o crescimento económico das nações, assumindo um papel estrutural no desenvolvimento das suas economias, devido, sobretudo, ao facto de se tratar de um fenómeno multifacetado de complexidade social e económica (Audretsch, 2004). Timmons (1994) sublinha a importância do tema ao defender que “*O Empreendedorismo é uma revolução silenciosa, que será para o século XXI mais importante do que a revolução industrial foi para o século XX*”.

De acordo com a OCDE (1998), o empreendedorismo e a criação de empresas desempenham um papel estrutural nas economias, contribuindo para o desenvolvimento regional. Carree e Thurik (2005), destacam a importância da atividade empreendedora no que respeita à criação de emprego, enfatizando que a sua contribuição para o desenvolvimento económico e social são elevados. Para Reynolds e White (1997), a atividade empreendedora promove a criação de novos empreendimentos, previne o desemprego e contribui para o crescimento económico. Pfeifer e Sarlija (2010) destacam a importância que o empreendedorismo tem dado para o bem-estar económico mundial, sublinhando as contribuições ao nível da criação de emprego, introdução de inovação, aumento de eficiência através de uma maior concorrência, e estímulo do autoemprego com impacto na redução da pobreza.

As definições relativas a empreendedorismo são abundantes e diversificadas, por vezes ambíguas. Sharma e Chrismann (1999, p. 17), que definem empreendedorismo como

“aquele fenómeno que abarca ou engloba atos de inovação, renovação ou criação organizacional e que ocorrem dentro ou fora da organização existente”. Segundo Lumpkin e Dess (1996), empreendedorismo reflete a tendência de uma empresa para se envolver e apoiar novas ideias, novidades, experimentação e processos criativos que podem resultar em novos produtos, serviços ou processos tecnológicos. Neste trabalho adota-se a definição de empreendedorismo da Comissão Europeia (2003), segundo a qual: *“O espírito empreendedor é a atitude mental e comportamental para o processo de criação e desenvolvimento de atividades económicas, combinando o risco e a criatividade e/ou a inovação com uma gestão rigorosa, no âmbito de um organismo novo ou já existente”*.

Dentro das diferentes perspetivas sobre empreendedorismo no século XX, destaca-se a abordagem de Joseph Schumpeter, que liga empreendedorismo e inovação, e destaca a figura do empreendedor, com um papel central no processo de desenvolvimento económico. Para Schumpeter (1934), os conceitos de empreendedorismo e de empreendedor, podem ser sintetizados em duas vertentes: (a) empreendimento de novas combinações de recursos que designa de «empresa», e indivíduos com iniciativa e tomadores de risco, que as promovem, denominados «empreendedores»; (b) um indivíduo só é considerado «empreendedor quando leva a cabo novas combinações de fatores produtivos». De acordo com Schumpeter, conhecido como o «pai da inovação», o empreendedor inova, não se limitando a criar um negócio. Antes, estabelece novas combinações dos recursos disponíveis, dando origem a uma inovação disruptiva que gera lucros, através de: (i) inovação no mercado; (ii) inovação no produto; (iii) inovação no processo; (iv) acesso a uma nova fonte de matérias-primas ou de produtos semiacabados; (v) inovação no modelo de gestão da organização (Schumpeter, 1934).

Num ambiente de incerteza económica, Schumpeter criou o termo de “destruição criativa” para indicar a procura contínua por inovação seja em produtos ou serviços, definindo o empreendedor como aquele que revoluciona o processo «criativo-destrutivo» da economia, por via da introdução de uma nova tecnologia ou do aperfeiçoamento de uma tecnologia existente. Na sua teoria de crescimento da empresa, Perue (1995) faz referência aos empreendedores como indivíduos que oferecem serviços empresariais, numa abordagem semelhante à proposta por Schumpeter, relacionando serviços empresariais com a perspetiva schumpetiana de inovação. O papel do empreendedor surge habitualmente relacionado com a identificação e exploração de novas

oportunidades. Timmons (1994) entende o empreendedor como o indivíduo que deteta uma oportunidade e cria negócio, assumindo riscos calculados. Para isso, é necessário “*o estudo das fontes de novas oportunidades, o processo de descobrimento, avaliação e exploração das oportunidades e o conjunto de indivíduos que as descobrem, avaliam e exploram*” (Shane e Venkataraman, 2000, p. 218).

Nas últimas décadas, os países desenvolvidos transitaram de uma estrutura empresarial dominada por indústrias transformadoras tradicionais para uma estrutura dominada por indústrias ligadas às novas tecnologias. A dinâmica empresarial da Europa, e também de Portugal, está a mudar, surgindo novos tipos de empresa de base tecnológica, com ênfase na inovação (*startups, spinoffs* empresariais e académicos, etc.). Há a necessidade de mais empresas novas e bem-sucedidas que desejem aproveitar os benefícios da abertura de mercado e assumir riscos criativos ou inovadores, visando a exploração comercial numa escala mais alargada (Duarte e Esperança, 2012), associando atividade empreendedora a inovação, em busca do crescimento empresarial e da internacionalização. E é nisso que as *startups* se focam, uma vez que as *startups* são empresas criadas geralmente por jovens empreendedores, que partem de uma ideia de negócio com necessidade de capital reduzido e preferem correr riscos e conceber abordagens de gestão inovadoras para alcançar os seus ambiciosos objetivos de crescimento (Freire, 2023).

Atualmente, há várias definições de *startup*, não se retirando da literatura uma definição consensual. Segundo (Teixeira, 2019), *startup* é definida como uma empresa que tenha menos de 10 anos, possua um elevado grau de inovação e busque uma elevada taxa de crescimento, seja em funcionários ou em volume de negócios. Para este tipo de empresas, muitas acabam por falhar, porque o risco é elevado e a taxa de mortalidade empresarial nos primeiros anos de atividade é alta, o que está de acordo com a literatura (Aernoudt, 2004). Em 2018, 32% das *startups* criadas encerrava atividade ao fim do primeiro ano e apenas 42 % das *startups* chegavam à idade adulta (5 anos de atividade). Trata-se de taxas de sobrevivência empresarial baixas, em consequência da inovação introduzida que muitas vezes não está preparada para o mercado que ainda é “antiquado” (Nunes, 2018).

As mais bem-sucedidas conseguem atingir valorizações acima de mil milhões de dólares, assumindo assim o estatuto de «unicórnio». No final de 2021, existiam no panorama mundial 943 unicórnios que, em conjunto, valiam mais de 3 biliões de dólares, sendo liderados pelas *startups* nos serviços financeiros. Como esperado, outras áreas de

negócios essencialmente digitais, como serviços de na internet, comércio eletrónico e inteligência artificial também contavam com um número significativo de unicórnios (Freire, 2023).

Em 2023, existem 7 unicórnios em Portugal. A primeira *startup* em Portugal a tornar-se num unicórnio foi a Farfetch. A Farfetch é uma empresa *online* de venda de vestuário de luxo, estando associada a marcas como a *Chanel* ou *Burberry*, que confiam à empresa os seus produtos para venda. Esta empresa, de retalho de luxo, é um caso de sucesso, tendo-se tornado num unicórnio, ao atingir uma valorização superior a mil milhões de dólares, e internacionalizando-se, ao entrar no ano de 2018, na Bolsa de Valores de Nova Iorque, a maior bolsa da economia mundial.

Segundo Cristina Fonseca, cofundadora da *Talkdesk*, empresa de ADN português, fundada em 2011, que é líder mundial no *software* na nuvem para *contact centers*, o mercado das *startups* encontra-se lotado, uma empresa que há 10 anos conseguiria ter visibilidade no mercado sem gastar dinheiro em *marketing*, mas atualmente não o consegue fazer sem um forte investimento para melhorar comunicação empresarial e a sua visibilidade no mercado. Além da questão do *marketing* existe a problemática da proteção de dados, devido a mudanças legislativas introduzidas nos Estados-membros da União Europeia. Como as empresas, atualmente, trabalham com muitos dados, uma *startup* que há 10 anos com apenas 3 a 5 funcionários conseguia processar o volume de dados, agora para chegar ao mesmo ponto em termos de processamento de dados, cumprindo todas as regras do Regulamento Geral sobre a Proteção de Dados (RGPD) são necessários 10 a 15 funcionários. (Fonseca, 2021)

No contexto deste trabalho académico, importa clarificar o conceito de *startup* utilizado neste projeto. Assim, as *startups* são “empresas jovens e extremamente inovadoras em qualquer área ou ramo de atividade, que procuram desenvolver um modelo de negócio escalável e repetível.” (Carvalho e Costa, 2015: 117).

1.3 Investimentos imobiliários online

As formas de investimentos *online* estão cada vez mais populares, existindo atualmente muitas corretoras *online*, como por exemplo a *XTB*, a *Degiro* ou a *Revolut*. Todas estas empresas permitem realizar investimentos nas diferentes bolsas de valores, com plataformas de negociação inovadoras de fácil usabilidade permitindo aos investidores acesso imediato aos mercados globais. Os investimentos podem ser feitos de forma clássica (*Degiro*) ou podem ser realizados de forma fracionada (possível compra de 0,5 de uma ação, na *Revolut*). Outros dos investimentos que algumas destas plataformas *online* permitem é o investimento em criptomoedas ou *Exchange-Traded Fund* (ETFs).

Em nenhuma das plataformas referidas anteriormente, é possível investir em imobiliário, apenas é possível investir em *Real Estate Investment Trust* (REITs) ou em empresas imobiliárias cotadas em bolsa como é o exemplo da *\$RITM*, mas não é possível o cidadão ter escolha sobre os seus investimentos.

Os investimentos imobiliários são recorrentes em países com uma literacia financeira superior à portuguesa. Atualmente, Portugal é o país da zona euro em último lugar no *ranking* de literacia financeira (Lusa, 2022). À medida que a literacia financeira for aumentando, há maiores probabilidade de acesso a instrumentos financeiros alternativos, aumentando as escolhas dos portugueses em formas de investimentos. Dado que Portugal é um país com uma baixa literacia financeira, existe uma extensa margem de progressão no futuro próximo, o que significa que pode revelar-se vantajoso a abertura de uma empresa de investimentos imobiliários.

Atualmente, em Portugal existe apenas uma empresa registada na Comissão de Mercados de Valores Mobiliários (CMVM) que realiza investimentos em imobiliário através de financiamento colaborativo, a *Querido Investi, S.A.* Esta empresa procede à angariação e gestão de financiamento colaborativo (*crowdfunding*), orientado para a realização e gestão de investimentos imobiliários, através da possibilidade de pequenos investidores e aforradores investirem diretamente em ativos imobiliários. O objetivo deste trabalho projeto será uma empresa que não servirá de intermediação de negócio, mas uma empresa que irá manter todos os imóveis em sua posse realizando apenas contratos com os investidores.

1.4 Financiamento de Empresas

Para o processo empreendedor, importa determinar e mobilizar os recursos necessários, nomeadamente, os recursos materiais, humanos e financeiros, que serão abordados detalhadamente mais adiante, aquando da apresentação do plano de negócio. No entanto, os recursos financeiros não deixam de ser relevantes e são naturalmente determinantes nas fases de *early-stage*, no arranque do projeto empresarial (Carvalho e Costa, 2015), pelo que se justifica uma abordagem teórica sobre as principais fontes de financiamento, antes da elaboração do plano de negócio.

No processo empreendedor, para além de toda a burocracia implícita na criação de uma empresa e a responsabilidade associada, um dos maiores desafios na criação da mesma é o financiamento. Pode haver uma ideia bem estruturada, o empreendedor ter conhecimento do mercado e ter um estudo de viabilidade adequado e mesmo assim o financiamento clássico, através da banca comercial, não ser angariado, acabando por não financiar o projeto. Dessa forma é necessário estar atento às possibilidades de mobilizar recursos financeiros e procurar novas formas de financiamento para o investimento pretendido para o novo empreendimento. Para além das fontes de financiamento mais tradicionais como os capitais próprios, os empréstimos bancários, entre outros, existem outras formas que podem auxiliar o empreendedor, nomeadamente: *business angels*, capital de risco, garantia mútua, *confirming*, *factoring*, *leasing*, microcrédito e microfinança, mercado de capitais (Carvalho e Costa, 2015). De seguida, são enumeradas as formas de financiamento mais comuns, dando-se maior destaque ao *crowdfunding* numa das próximas seções, uma vez que se trata de uma fonte de financiamento alternativa, que vai ser considerada neste trabalho académico.

- *Business Angels* – De acordo com a definição da Associação Portuguesa de Business Angels: “Um Business Angels é um investidor que realiza investimentos em oportunidades nascentes (tipo startup ou early stage). Participa em projetos com smart money, isto é, para além de aportar capacidade financeira, também contribui com a sua experiência e network de negócios”. São investidores individuais de capital de risco, informais e privados, que além de investir o seu capital, diretamente ou através de sociedades veículo, no capital de empresas com potencial de crescimento e valorização, concedem os meios para estas vingarem e obterem bons resultados. A par do investimento em capital privado podem

também fornecer o seu próprio conhecimento, dando apoio com conhecimentos técnicos ou ao nível da gestão bem como através da rede de contactos, entre outros (Carvalho e Costa, 2015). Trata-se de uma entrada no capital de empresas (capital semente), de valor limitado, delimitada no tempo, realizada por indivíduos, enquanto forma de investimento em oportunidades nascentes, com o objetivo de valorização a médio prazo, na expectativa da alienação futura a outros interessados. O objetivo do *business angels* é apoiar o arranque e/ou o crescimento inicial de empresas promissoras para obter retornos elevados (Freire, 2023). Em Portugal, a credenciação e qualificação individual de *business angels*, participantes em sociedades veículo, é da responsabilidade do IAPMEI (www.iapmei.pt).

- Capital de risco – É bastante semelhante ao *Business Angels*, no entanto em vez de a ajuda vir em nome individual esta vem de uma relação formal (contratual) através de uma empresa ou sociedade de capital de risco, dedicada à gestão profissional enquanto financiadoras de capital de risco através dos seus investimentos em *startups* (e.g. Portugal Ventures, S.A.), exigindo taxas de rentabilidade elevadas, que aumentam com o risco atribuído ao projeto, dado que quanto maior o risco assumido, maior terá que ser o retorno esperado do investimento. O objetivo das sociedades de capital de risco é identificar projetos com forte dinamismo, que estão em fase crescente ou numa situação financeira delicada e realizar um investimento a nível financeiro e de gestão, de forma a desenvolver estratégias de valorização do negócio. Estas empresas investem em *startups* com potencial de crescimento em troca de uma percentagem da empresa (Carvalho e Costa, 2015). Trata-se de uma forma de financiamento da atividade empresarial através de capitais próprios, com um horizonte de médio-longo prazo, sendo o investimento realizado por entidades ou fundos de capital de risco, geralmente de valor elevado e envolvendo a sua participação na gestão, na perspectiva de valorização do negócio. O objetivo do capital de risco é apoiar o arranque e/ou o crescimento de empresas promissoras para obter elevados retornos na venda ou admissão à bolsa (Freire, 2023). As empresas de capital de risco tornam-se acionistas e parceiros de negócios, dependendo o seu sucesso como investidores do sucesso do próprio negócio no qual investiram (Silva e Monteiro, 2014). De acordo com Saraiva (2011), o investimento em capital de risco em Portugal centra-se, sobretudo, em operações de recuperação e reforço de

empresas já existentes, em detrimento do apoio a novos projetos, nomeadamente nas suas fases embrionárias.

- Ajudas públicas e subsídios – De acordo com Freire (2023), os subsídios são um exemplo de fontes de financiamento de médio-longo prazo que permitem o aumento do passivo não corrente. Esta fonte de financiamento baseia-se na obtenção de subsídios públicos não reembolsáveis e relacionados com ativos fixos tangíveis e intangíveis. As principais vantagens dos subsídios são: reforço dos investimentos com menos gastos; incentivo ao rigor da gestão da empresa. Como desvantagens, destacam-se a complexidade, burocracia e corrupção; risco de preferência por projetos de grandes empresas; distorção da concorrência (Freire, 2023). Existem diferentes tipos de subsídios de ajuda à criação de empresas por parte de jovens, em especial jovens desempregados. Um dos exemplos é o StartUP *voucher* com apoio de uma bolsa mensal de aproximadamente 700 euros. Existem ainda outros apoios como o Microinvest, Invest+ ou o Medida Investe Jovem através da Startup Portugal (Gomes, 2020).
- Empréstimos bancários – Como o próprio nome indica são empréstimos obtidos de fundos de instituições financeiras, que através de determinadas condições de pagamento, garantias e prazos definidos, previamente acordadas, a empresa consegue angariar o capital para as suas necessidades seja numa fase inicial para imobilizações ou durante a atividade da empresa para investir na consolidação/expansão da empresa. As linhas de crédito disponibilizadas pelas instituições financeiras podem ser de curto, médio ou longo prazo. Esta fonte de financiamento vai ser analisada em maior detalhe, numa seção seguinte.
- Microcrédito – Pertence a um contexto de microfinança e consiste num empréstimo realizado por instituições bancárias, normalmente de baixo valor monetário, direcionado para um público restrito, muitas vezes vocacionado para empreendedores informais, desenvolvimento de projetos de pequenas empresas e autoemprego. É uma opção quando a empresa/empreendedor não apresenta recursos suficientes para conseguir garantir um empréstimo bancário, dado não ter acesso às formas convencionais de crédito, por não possuir bens que possa

oferecer em garantia e/ou histórico de relacionamento com a banca. O microcrédito tem a aparência de um pequeno crédito, com as seguintes particularidades: (i) que os seus destinatários não têm acesso ao crédito bancário normal e desejam realizar um pequeno investimento, para criarem um negócio, gerarem o seu próprio emprego; (ii) que a iniciativa de investimento tem capacidade para gerar um excedente de rendimento e garantir o reembolso do capital emprestado (Carvalho e Costa, 2015). O microcrédito, introduzido na década de 1970, pelo professor Muhammad Yunus, no Bangladesh, através do *Graemen Bank*, é atualmente, um mecanismo de promoção do empreendedorismo e capacitação de pessoas com baixos níveis de rendimento, enquanto instrumento de financiamento para microempresas e empreendedores informais.

1.5 Financiamento através de empréstimos bancários

Há várias fontes alternativas de financiamento ao dispor das empresas, tanto a curto como a médio-longo prazo, tendo os empréstimos bancários características próprias, vantagens e desvantagens que devem ser analisadas, na tomada de decisão sobre o acesso a recursos financeiros por parte da empresa em fase *early-stage*. O financiamento através da banca comercial é muito comum, mas depende de várias variáveis, nomeadamente do enquadramento político e económico-social, do prazo do empréstimo (curto, médio ou longo prazo), do montante a amortizar e da taxa de juro.

Para identificar fontes de financiamento de curto prazo através do reforço do passivo corrente, Freire (2023) apresenta os seguintes exemplos: crédito comercial de fornecedores, crédito bancário, papel comercial e *factoring*. Neste caso, o crédito bancário é uma das principais alternativas das empresas, visando a obtenção de crédito direto (conta corrente, etc.) e/ou indireto (garantia, etc.) com limites e prazos definidos. As principais vantagens do crédito bancário são: acesso rápido a mais recursos financeiros; incentivo ao rigor da gestão da empresa. Como desvantagens, destacam-se o controlo externo da gestão; pagamento de juros elevados e outras comissões e encargos; pressão da instituição bancária para reembolso rápido. Em suma, o financiamento de curto prazo através do reforço do passivo corrente aumenta a liquidez da empresa, mas representa, regra geral, encargos e riscos mais elevados (Freire, 2023).

Em contrapartida, o financiamento de médio-longo prazo através do aumento do passivo não corrente pode favorecer o acesso a recursos financeiros significativos a custos mais baixos do que o financiamento de curto prazo (passivo corrente). No entanto, geralmente, implica um conjunto mais amplo de restrições e imposições por parte das entidades financiadoras, que procuram minimizar o risco de incumprimento por parte das empresas (Freire, 2023). No intuito de identificar fontes de financiamento de médio-longo prazo através do aumento do passivo não corrente, Freire (2023) indica os seguintes exemplos: empréstimo bancário, empréstimo obrigacionista, locação financeira (*leasing*), e locação operacional (*renting*). No caso do empréstimo bancário, esta fonte de financiamento é muito utilizada pelas empresas, visando a obtenção de fundos de instituições financeiras para usos específicos e com garantias e prazos definidos. As principais vantagens do empréstimo bancário são: acesso a recursos financeiros com prazos mais longos; incentivo ao rigor da gestão da empresa. Como desvantagens, destacam-se o controlo

externo da gestão; pagamento dos juros negociados e outros encargos; risco de sobreendividamento.

Na banca comercial existem diferentes opções de financiamento às empresas, sendo crucial identificar as diversas fontes de financiamento disponíveis. De forma a melhor comparar as opções no mercado é necessário primeiro conhecê-las, para depois a empresa selecionar a combinação de alternativas que melhor se ajusta ao seu desenvolvimento em cada fase do ciclo de vida empresarial (criação, crescimento, maturidade, declínio) (Freire, 2023). Ao nível da banca, algumas das alternativas mais populares são (Thompson, 2022):

- **Cartão de Crédito** - Tal como para uso pessoal as empresas podem adquirir um cartão de crédito para fazer face às despesas correntes.
- **Linhas de Crédito** – É o método de financiamento mais utilizado para negócios sazonais pois apenas é necessário pagar os juros quando é usado o capital.
- **Adiantamento de pagamento** – Uma forma de financiamento muito comum em alguns meios de negócio é o adiantamento de um determinado pagamento mediante uma fatura ou contrato que um terceiro que será posteriormente cobrado pela entidade bancária para saldar o adiantamento do pagamento.
- **Micro empréstimos** – Financiamentos bancários inferiores a 50 mil euros, que estão focados principalmente nas *startups* e em empresas criadas há pouco tempo. Estes empréstimos podem conter também algum serviço de consultoria e formação para as *startups* puderem ter processos de crescimento e valorização.

O acesso à banca é mais difícil e oneroso, nos estádios iniciais das empresas, numa fase de arranque (*early-stage*), uma vez que a nova empresa não tem "histórico", e frequentemente, os fundadores/empreendedores não têm nome no mercado, e a empresa não liberta meios que permitam satisfazer os encargos dos empréstimos bancários. Perante novos negócios, que regra geral, são de risco elevado para a banca, a maior dificuldade do empreendedor é garantir a adequada taxa de retorno associada aos empréstimos. Nesta fase *early-stage*, há assimetria de informação entre a banca e o empreendedor, quer no que diz respeito às características do negócio, quer às características pessoais do próprio empreendedor, o que aumenta o risco para a banca, e pode conduzir a restrições do crédito. Neste contexto, a negociação com as instituições financeiras pode ser favorecida, pelas garantias oferecidas pelos empreendedores, mas na

maioria dos casos, estes não têm garantias para apresentar (Silva e Monteiro, 2014). Numa fase embrionária do negócio, Freire (2023) afirma que é habitual recorrer sobretudo ao *bootstrapping* dos próprios fundadores, família e amigos, que pode ser complementado pela angariação de *crowdfunding* junto do público geral, pela tentativa de obter subsídios estatais e eventualmente também por capital de risco (*business angels*, fundos, etc.).

O financiamento do projeto da *WeInvest*, baseia-se sobretudo em *bootstrapping* do próprio fundador, complementado por *crowdfunding* angariado junto do público geral através de plataformas digitais na internet. Na seção seguinte, vamos apresentar esta forma alternativa de financiamento.

1.6 Crowdfunding

As novas tendências de empreendedorismo (de base tecnológica, negócios digitais, indústrias criativas, empreendedorismo social, etc.) suscitam alternativas às formas tradicionais de financiamento. Nesse contexto, o *crowdfunding* é uma forma alternativa ao financiamento tradicional, que tem adquirido crescente importância para indivíduos e empresas, nos últimos anos. O *crowdfunding*, designado em língua portuguesa de «financiamento coletivo», ou ainda de «financiamento colaborativo», é um método de financiamento *online* de entidades ou de indivíduos, das suas atividades e projetos, através do seu registo em plataformas eletrónicas acessíveis através da internet, a partir das quais se procede à angariação de parcelas de capital, de forma parcelada, provenientes de múltiplos investidores individuais. De acordo com Freire (2023), o *crowdfunding* é uma forma de investimento do público geral, por subscrição de capital, baseado na angariação de fundos de muitos investidores individuais, geralmente de baixo valor e através da internet, com o objetivo de apoiar o arranque e/ou crescimento inicial de empresas interessantes e talvez obter algum retorno. Na prática, o *crowdfunding* consiste na angariação de um determinado montante estabelecido à partida, junto do público geral, para fins empresariais ou de solidariedade social, entre outros, com a condição de que se os fundos para a realização do projeto não forem angariados num determinado prazo, os mesmos serão devolvidos aos investidores (Caetano, 2015)

Atualmente, existem em Portugal quatro formas de financiamento colaborativo consagradas no Decreto-Lei n.º 102/2015, de 24 de agosto, que estabelece o regime jurídico do *crowdfunding*. Do artigo 3.º da referida legislação, destacam-se as seguintes modalidades:

- a) Financiamento colaborativo através de donativo, pelo qual a entidade financiada recebe um donativo, e em troca devolve ou não um retorno não monetário. Exemplo: Campanhas *GoFundMe* onde as pessoas fazem doações em dinheiro a uma determinada causa, podendo ou não ter direito a uma contrapartida não pecuniária.
- b) Financiamento colaborativo onde existe uma recompensa. Neste caso, a entidade financiada fica obrigada a recompensar os doadores pelo financiamento obtido, através da prestação do produto ou serviço financiado. Exemplo: Campanhas *Kickstarter* onde existe um produto que está a angariar dinheiro para ser desenvolvido e pessoas que fizeram doações superiores a determinado valor recebem um exemplar do produto.
- c) Financiamento colaborativo de capital, pelo qual a entidade financiada irá retribuir aos seus investidores, através de uma participação no respetivo capital social, distribuição de dividendos ou *royalties*, um retorno a recompensar a sua doação.
- d) Financiamento colaborativo por empréstimo, onde um conjunto de pessoas ou entidades poderão emprestar dinheiro para um determinado projeto com uma determinada taxa de juro fixada no momento da angariação. Neste caso, a entidade financiada remunera o financiamento obtido por meio do pagamento de juros, previamente acordados. Exemplo: o projeto *WeInvest* apresentado mais adiante, baseia-se nesta modalidade de *crowdfunding*.

Em Portugal, o *crowdfunding* é supervisionado pela Comissão de Mercado de Valores Mobiliários (CMVM). Para aumentar a transparência no mercado, as entidades reguladoras (e.g. CMVM) impõem limites às campanhas de *crowdfunding* realizadas com recurso a plataformas eletrónicas acessíveis através da internet, quer em termos de montantes envolvidos, quer de exigências em termos de cumprimento de obrigações relativas a subscrições dessas campanhas, levadas a cabo por empresas ou investidores individuais.

1.7 Opções de financiamento: Banca vs Crowdfunding

Identificadas as principais fontes de financiamento, selecionou-se os empréstimos bancários e o *crowdfunding*, como principais opções de financiamento para o projeto *WeInvest*, pelo que precisam de ser analisadas e comparadas, no intuito de fornecer informação de apoio à tomada de decisão. Na Tabela 1 são apresentados os prós e contras relativos a cada uma das opções de financiamento em análise.

Tabela 1- Prós e contras Banca vs Crowdfunding

Banca		Crowdfunding	
Prós		Prós	
<ul style="list-style-type: none">• Acesso a recursos com prazos mais longos• Pagamentos dentro do prazo aumentam a credibilidade com a banca• Após pagamento do empréstimo não é necessário continuar a pagar juros• Possibilidade de usar o dinheiro assim que aprovado• Incentivo ao rigor da gestão da empresa		<ul style="list-style-type: none">• Dá para testar o mercado e saber se uma determinada ideia é aceite• A empresa tem de devolver aos investidores apenas o que acha que pode dar de retorno, enquanto testa o mercado• Muito adequado para projetos em fases de arranque e/ou crescimento inicial de empresas promissoras	
Contras		Contras	
<ul style="list-style-type: none">• Necessita de aprovação e a empresa pode não ser qualificada a receber o empréstimo• Risco elevado de não pagar o empréstimo e perder o ativo que foi dado como garantia• Controlo externo de gestão• Risco de sobre-endividamento		<ul style="list-style-type: none">• É necessário bastante marketing para fazer funcionar• É necessário atualizar os investidores da situação de angariação de capital no projeto onde investiram• Pode ser feito um esforço desnecessário para uma ideia que não teve adesão	

Fonte: Elaboração própria.

2. Metodologia

De forma a responder à questão colocada no início da investigação sobre a viabilidade de uma empresa de investimentos imobiliários através de *crowdfunding* é necessário elaborar um plano de negócios sobre a temática referida. Para isso, importa ter uma perspetiva sobre os diferentes tipos de financiamento disponíveis, nomeadamente sobre o que é o *crowdfunding*, e escolher as opções de financiamento mais ajustadas ao projeto empresarial, tendo como ponto de partida, a identificação e exploração de uma oportunidade de negócio suscitada pelo conhecimento do mercado imobiliário.

De modo a cumprir com as normas dos trabalhos científicos é fulcral redigir o projeto *WeInvest* aplicando metodologias adequadas para o mesmo, neste caso assente num plano de negócios inicial, abordado como um estudo de caso, para o qual é necessário recolher dados (Gil, 2002). A metodologia utilizada para a realização deste estudo é de natureza exploratória e bibliográfica.

A recolha de dados deve seguir um método, tem de possuir uma lógica. (Yin, 2003) defende que a melhor estratégia para possuir dados com maior confiabilidade era construir um protocolo. Uma ordem de pesquisa/recolha de dados irá conduzir a um melhor resultado.

Para construir um protocolo de pesquisa aprimorado é necessário conhecer o estado da arte e efetuar uma pesquisa exploratória (Yin, 2003, p. 41). Assim, o primeiro passo a seguir é a pesquisa exploratória baseando-se numa pesquisa bibliográfica ou num estudo de caso. Inicialmente, para contextualizar o enquadramento teórico do estudo, foram realizadas pesquisas em fontes secundárias, como artigos científicos, livros, internet, entre outros. Essa pesquisa bibliográfica apresenta os contributos de vários autores que abordam os temas do empreendedorismo, financiamento e planos de negócios como instrumentos que favorecem a criação de empresas.

De acordo com Malhotra (2001), a pesquisa exploratória é utilizada em casos em que é necessário definir o problema com maior precisão, de modo a aumentar a compreensão sobre um determinado fenómeno, e tem as seguintes características: informações definidas ao acaso e o processo de pesquisa flexível e não-estruturado. Segundo Cervo e Bervian (2002, p. 65-66): “A *pesquisa bibliográfica procura explicar um problema a partir de referências teóricas publicadas em documentos [...] busca conhecer e analisar as*

contribuições culturais ou científicas do passado existentes sobre um determinado assunto, tema ou problema. [...] constitui geralmente o primeiro passo de qualquer pesquisa científica.”

Após concluir a pesquisa bibliográfica sobre o estado da arte, poderá ou não ser feita uma divisão ou convergir múltiplas pesquisas, dependendo do caso de estudo ou do objetivo do mesmo. Neste estudo de caso será utilizada com maior frequência uma pesquisa documental, baseada em “*materiais que não receberam ainda um tratamento analítico*” (Yin, 2003, p. 45). A partir daí o estudo de caso foi construído, para a elaboração do plano de negócios da *WeInvest*, com base na recolha de dados, respetiva análise e comparação, com recurso a demonstrações financeiras e avaliação através do método dos rácios. De acordo com os resultados obtidos irão ser tomadas decisões sobre a viabilidade do projeto.

2.1 Planeamento

Como referido anteriormente, uma das melhores formas de realizar um estudo coerente e dentro do prazo estipulado, é definir o planeamento e agendamento das tarefas, estabelecer um cronograma das atividades previstas. A Tabela 2 mostra o planeamento inicial com vista à entrega do projeto *WeInvest* para submissão a provas públicas no âmbito do Mestrado em Gestão Empresarial. Por vicissitudes várias, a versão inicial do projeto teve de ser reformulada, mas apresenta-se o cronograma previsto inicialmente, com início em novembro de 2021 e de modo a respeitar o prazo de entrega em setembro de 2022.

Tabela 2 – Cronograma: planeamento e calendarização do trabalho

TAREFAS	Nov	Dez	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ag	Set
Revisão de literatura	X	X									
Definição da metodologia		X									
Análise ao estado da arte		X									
Recolha dos dados			X								
Análise dos dados			X	X							
Análise ao ambiente interno e externo						X					
Criação do plano de marketing							X				
Criação de plano operacional								X			
Análise financeira									X		
Revisão final do texto											X
Submissão do trabalho											X

Fonte: Elaboração própria.

3. Plano de Negócios

Para Hisrich e Peters (2002), o Plano de Negócios é o documento realizado pelo empreendedor que engloba todos os elementos relevantes (externos e internos) para montar um negócio de raiz. De acordo com Dornelas (2005), o Plano de Negócios é um documento utilizado para a criação de uma nova empresa que possivelmente entrará no mercado, ou para planeamento de empresas já existentes. Segundo Barringer e Ireland (2006), o Plano de Negócios é um diagrama sobre a forma como a empresa compete no mercado, usa os recursos disponíveis, estrutura as suas relações, interage com os seus clientes e cria valor, de maneira a sobreviver.

Em síntese, o Plano de Negócios é um documento resultante de uma metodologia de planeamento que define o ponto de partida e os objetivos da empresa e traça o percurso que a organização deve seguir (Duarte e Esperança, 2012). Para elaborar um plano de negócios, é necessário passar por várias fases:

1. Apresentação da ideia de negócio
2. Análise ao ambiente interno e externo
3. Interpretação à análise feita
4. Apresentação de serviços propostos
5. Estruturação da atividade
6. Análise financeira

Há muitas estruturas base adotadas na elaboração de um plano de negócios. Chiavenato (2012, p.152) cita uma possível estrutura do plano de negócios:

- a) Sumário executivo: é uma introdução ao negócio, contendo dados pessoais do empreendedor e sócios, experiência profissional, atribuições, informações gerais sobre o empreendimento, missão do negócio, fontes de recursos, etc.;
- b) Análise do mercado: contendo um estudo do público-alvo, isto é, dos clientes e seu comportamento de compra, fornecedores, concorrentes, para dar uma ideia do posicionamento do negócio;
- c) Plano de marketing: com a descrição dos produtos e serviços a serem oferecidos, características, preço, estrutura e canais de comercialização e distribuição, estratégias promocionais e localização do negócio;

- d) Plano operacional: apresentando o *layout* das instalações, processo produtivo, máquinas e equipamentos, pessoal operacional, volume de produção inicial para dar uma ideia de capacidade produtiva;
- e) Plano financeiro: estimativa dos investimentos em máquinas e equipamentos, etc., bem como da necessidade de fundo de manuseio, fluxos de caixa, prazo médio de recebimentos e de pagamentos, necessidade média de stocks, estimativa do volume de negócios mensal da empresa, custo unitário de matérias-primas, custos dos fornecimentos e serviços externos, além dos custos de comercialização, de mão de obra e de depreciação. Deve apresentar uma demonstração de resultados, projeções financeiras, indicadores financeiros, etc.;
- f) Avaliação estratégica: contendo uma análise da matriz de oportunidades, ameaças, pontos fortes e fracos do negócio (matriz SWOT).

A estrutura que se adota no projeto *WeInvest* é uma das muitas possíveis para um Plano de Negócios, e foi ajustada à natureza da empresa que se deseja iniciar, de acordo com as especificidades de um negócio digital, com a novidade do recurso ao *crowdfunding*.

3.1 Apresentação do Estudo de Caso: Plano de Negócios WeInvest

Este Plano de Negócios tem como principal objetivo apresentar os estudos e analisar a viabilidade de abertura de uma empresa de investimentos imobiliários *online* com recurso ao *crowdfunding*.

3.1.1 Sumário executivo

A empresa irá entrar no mercado sob a marca *WeInvest* e irá atuar nos setores imobiliário e financeiro com uma proposta de valor nessas áreas de atividade, que se pretende inovadora e viável. A empresa terá como primeiro objetivo, dinamizar a área dos empréstimos imobiliários com recurso ao *crowdfunding*, posicionando-se como uma empresa de referência neste setor, em Portugal, contribuindo para a aquisição e arrendamento de imóveis, através de uma forma alternativa de financiamento do acesso à habitação. Por tratar-se de um novo empreendimento, procurou sistematizar-se a identificação e exploração da oportunidade de negócio, através de um Plano de Negócios, do tipo “*Start-up Plan*”, correspondente a uma fase *early-stage*, no ciclo de vida da empresa.

Apesar das dificuldades sentidas na recolha de informação, por tratar-se de um negócio sem histórico em Portugal, dada a natureza residual e pouco divulgada do financiamento através do *crowdfunding*, o que condiciona a elaboração das previsões financeiras, procurou levar-se por diante o plano de negócios da *WeInvest*, por acreditar-se no projeto. Assim, e com o intuito de estabelecer as diretrizes para o novo negócio, procurou-se integrar informações de apoio ao processo de tomada de decisão e contribuir para uma gestão eficaz da empresa nascente.

Neste tipo de negócio, com forte componente da economia digital, as Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC) desempenham um papel crucial. Nesse contexto, a *WeInvest* irá criar um *website* institucional, moderno, intuitivo e acima de tudo seguro, de forma a criar confiança no mercado e atrair clientes. A transição digital, de que os negócios baseados em plataformas informáticas, são exemplo, implica uma particular atenção a questões de usabilidade dos utilizadores e da segurança crítica dos sistemas, as quais estão presentes no desenvolvimento do negócio da *WeInvest*, por parte da sua equipa fundadora e de gestão.

Ao contrário de muitos negócios *online*, o investimento inicial para o início de atividade desta empresa é relativamente alto, se assumirmos que é necessário manter capital para garantir liquidez. No caso, os investimentos a realizar, no período de vida útil do projeto empresarial (cinco anos), registam-se nos primeiros três anos de atividade (2023, 2024 e 2025) e totalizam 1.050.000 euros, para aquisição de equipamento informático e de escritório, marca, *software*, marketing digital junto de grandes empresas como a “Meta” ou a “Google”, para hospedagem do *website* institucional e aquisição de parte de imóveis como se pode observar na tabela seguinte (Tabela 3).

Tabela 3 - Necessidades de investimento nos primeiros 5 anos

Ano	2023	2024	2025	2026	2027
Investimento	530 000,00 €	20 000,00 €	500 000,00 €	0,00 €	0,00 €

Fonte: Elaboração própria.

A partir dos investimentos apresentados será necessário angariar um financiamento total de 1.050.000 euros. Neste projeto, estima-se que as necessidades de financiamento sejam, na sua totalidade, cobertas por capitais próprios e *crowdfunding*, distribuídos ao longo de cinco anos como observado na Tabela 3.

O marketing da *WeInvest* tem como público-alvo a faixa etária mais jovem que está mais familiarizada com o mundo digital e com investimentos *online* otimizando assim o investimento feito em marketing. O nosso parceiro ideal para este negócio seria alguém com visibilidade para poder credibilizar o negócio de forma robusta, e dessa forma, atrair mais clientes de modo a escalar o negócio de *crowdfunding*, porque apenas conseguindo um elevado número de investidores se conseguirá potenciar as capacidades deste tipo de negócio e gerar retorno com os imóveis que a empresa comercializar no mercado.

3.2 Apresentação da empresa

3.2.1 Proposta de valor

A identificação e exploração de uma oportunidade de negócio visa satisfazer uma necessidade detetada no mercado. Assim, surge o projeto *WeInvest*, que tem como foco estabelecer ligações entre o atual estado das empresas de investimento imobiliário, as “REITs”, e um novo modelo de negócio associado ao *crowdfunding* onde se pretende colocar à disposição das pessoas uma modalidade alternativa de financiamento, suscetível de proporcionar melhores taxas de juro do que as praticadas pela banca comercial.

Como forma de atrair clientes, a empresa estará sempre focada no *online* e as campanhas serão, prioritariamente, dirigidas a jovens, que estão nas faixas etárias que mais utilizam a internet e que têm curiosidade acerca dos novos modelos de negócio, formas alternativas de investimento e da mobilização de recursos para novos empreendimentos.

A *WeInvest* pretende ser uma empresa diferenciada no mercado de investimentos imobiliários em Portugal ao proporcionar aos clientes o poder de decisão sobre o seu dinheiro, uma vez que os nossos investidores irão poder escolher de entre um conjunto de imóveis, aquele(s) que mais lhes interessar, para desta forma terem o poder de decisão.

3.2.2 Origem da ideia de negócio

A ideia da criação de uma empresa de investimentos imobiliários surgiu após o autor concluir a licenciatura em Engenharia Informática, e ao entrar no mercado de trabalho, verificar que existiam lacunas na escolha de opções seguras para colocar o dinheiro além da tradicional banca comercial.

Convivendo diariamente com um engenheiro/construtor civil, as conversas passavam muitas vezes pela situação do mercado imobiliário e a análise à evolução dos preços ao longo dos anos. Aí ocorreu a ideia, “sozinho não tenho como investir numa casa, mas com um conjunto de pessoas irei conseguir investir e receber uma parte dos lucros”, a qual esteve na génese do atual projeto de negócio, desenvolvido no âmbito do trabalho final do Mestrado em Gestão Empresarial, a partir de competências individuais adquiridas pelo empreendedor, que lidera o projeto enquanto proprietário e fundador da empresa.

A funções relacionadas com o desenvolvimento do *website* assim como a gestão da atividade da empresa ficará a cargo do empreendedor do projeto, sendo necessário contratar ou subcontratar pessoal para exercer as restantes funções.

Para a *WeInvest*, os maiores desafios estarão na operacionalização do marketing digital, na visibilidade comercial que a marca irá conseguir alcançar ao longo dos primeiros anos de atividade, e na sustentabilidade do próprio negócio, tendo presente, que numa fase *early-stage*, surgem problemas de sobrevivência e de crescimento empresarial, tanto mais que a taxa de mortalidade é elevada no início de atividade (Aernoudt, 2004).

3.2.3 Criação da empresa

Para a constituição legal da empresa serão utilizados os instrumentos públicos de apoio à criação de empresas existentes em Portugal, nomeadamente através do recurso ao Portal *eportugal.gov.pt* ou a uma Loja do Cidadão, onde será criada a empresa com as características apresentadas na Tabela 4.

Tabela 4 - Informações gerais da empresa

Denominação social/Marca	<i>WeInvest</i>
Sede social	Local a definir
Telemóvel	xxx xxx xxx
Início de atividade	2023
Natureza Jurídica	Sociedade unipessoal por quotas
Pessoa Coletiva	A definir
Capital Social	30.000 Euros
Valor do investimento	1.050.000 Euros
Nº de postos de trabalho	4

Fonte: Elaboração própria.

A seleção da forma jurídica mais apropriada para os objetivos em vista, passa pela constituição de uma sociedade unipessoal por quotas, detida a 100% pelo empreendedor do projeto e fundador da empresa.

A empresa terá como objeto o arrendamento de bens imobiliários e atividades financeiras, exceto seguros e fundos de pensões. De acordo com o Decreto-Lei n.º 381/2007, de 14 de novembro, que estabelece a Classificação Portuguesa de Atividades Económicas,

Revisão 3, adiante designada por CAE, adotada em Portugal, a atividade da empresa *WeInvest* é classificada através dos seguintes códigos de cinco dígitos:

CAE Principal: 68200 - Arrendamento de bens imobiliários

CAE Secundário: 64300 - *Trusts*, fundos e entidades financeiras similares

3.3 Análise do mercado imobiliário

Sendo o principal objetivo da empresa o arrendamento de casa de forma a garantir um retorno contínuo, procede-se de seguida a uma análise do mercado imobiliário, referente a algumas regiões de Portugal, nomeadamente, Lisboa, Porto e Faro:

- Lisboa: A região de Lisboa possui uma taxa de ocupação média anual de 79%, sendo a maior taxa de ocupação em abril com 93% e a taxa mais baixa em janeiro com 53%. O preço médio por noite é de 90 euros, sendo o máximo em abril com 129 euros e o mínimo em maio com 85 euros. O retorno mensal médio é de 1.361 euros enquanto o retorno mais elevado é registado em abril com 2.320 euros, e o mais baixo é em maio com 733 euros. A maioria dos imóveis são da tipologia T1 (45 % dos imóveis), logo seguidos de T2 (32% dos imóveis) e de T3 (11% dos imóveis) (AirDNA, 2022).
- Porto: A região do Porto possui uma taxa de ocupação média anual de 69%, sendo a maior taxa de ocupação em abril com 87% e a taxa mais baixa em maio com 39%. O preço médio por noite é de 72 euros, sendo o máximo em abril com 85 euros e o mínimo em fevereiro com 66 euros. O retorno mensal médio é de 1.026 euros enquanto o retorno mais elevado é registado em abril com 1.817 euros, e o mais baixo é em maio com 556 euros. A maioria dos imóveis são da tipologia T1 (54 % dos imóveis), logo seguidos de T2 (21% dos imóveis) e estúdios (15% dos imóveis) (AirDNA, 2022).
- Faro: A região de Faro possui uma taxa de ocupação média anual de 67% sendo a maior taxa de ocupação em agosto com 87% e a taxa mais baixa em janeiro com 47%. O preço médio por noite é de 103 euros, sendo o máximo em agosto com 133 euros e o mínimo em fevereiro com 86 euros. O retorno mensal médio é de 1.320 euros enquanto o retorno mais elevado é registado em agosto com 2.434 euros, e o mais baixo é em janeiro com 853 euros. A maioria dos imóveis são da tipologia T2 (32 % dos imóveis), logo seguidos de T1 (30% dos imóveis) e de T3 (20% dos imóveis) (AirDNA, 2022)

A evolução do preço das casas na última década pode ser observada no Gráfico1. Da análise da variação do preço das casas entre o primeiro trimestre de 2012 e o terceiro trimestre de 2021, resulta que o valor das casas subiu 18,1%, sendo este valor mais

acentuado para as casas usadas relativamente a casas novas. Dos dados disponíveis, regista-se que o valor das casas teve ainda o seu pico ao longo do ano de 2017 (Idealista.pt, 2022).

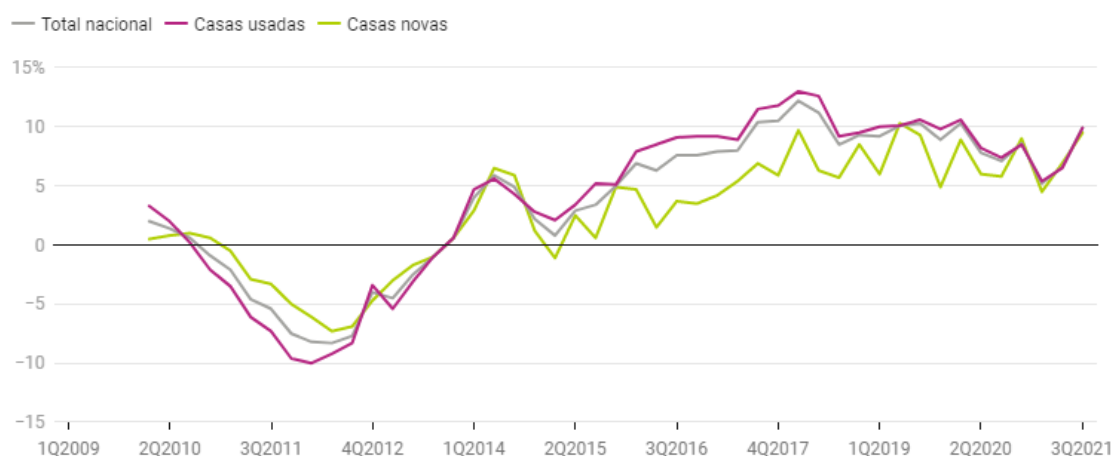


Gráfico 1- Variação homóloga do preço das casas

No passado recente, a procura de casa tem vindo a aumentar muito pelo facto da taxa *Euribor* ter estado fixada nos valores mais baixos de que há memória. Ao longo dos últimos anos, a taxa *Euribor* a 12 meses tem rondado o valor de -0.3 a -0.5 pontos percentuais, fazendo com que os empréstimos bancários tenham tido prestações muito mais acessíveis, nos anos transatos de 2020 e 2021. Contudo, a partir de 2022, e sobretudo nos últimos meses, a taxa diretora tem vindo a subir significativamente devido ao conflito na Ucrânia, que foi invadida pela Rússia e à consequente pressão inflacionista no panorama internacional. As taxas de juro já estão em valores a rondar os 3,5% a 12 meses (Euribor-Rates, 2022), com tendência altista para os próximos meses, no intuito das autoridades controlarem a inflação, que se mantém elevada. A taxa *Euribor* é a *European Interbank Offered Rate*, ou seja, a taxa *Euribor* reflete as taxas de juros praticadas entre os bancos num determinado período. Esta taxa irá ter efeito nos empréstimos bancários com taxas de juro variáveis e o valor da prestação irá variar. (Caixa Geral de Depositos, 2021)

As recentes alterações no acesso ao crédito à habitação, consubstanciada pela introdução de novas medidas aplicadas a partir de 1 de abril de 2022, impedem o financiamento pelo prazo de 40 anos para pessoas com mais de 30 anos de idade. Essas restrições ao crédito, a par do desajustamento entre a oferta e a procura, irão fazer o preço do arrendamento das habitações aumentar o que irá favorecer a ideia de negócio de investimentos imobiliários.

Sejam as clássicas REIT ou a ideia de negócio que neste trabalho projeto se está a basear, porque aumentando o preço das mensalidades dos empréstimos das casas as pessoas deixam de ter dinheiro para comprar e irão optar por alugar (Eco.sapo.pt, 2022).

3.4 Estratégia da empresa

3.4.1 Objetivo

O objetivo da *WeInvest* no médio prazo é tornar-se uma opção segura de arrendamento de imóveis ao mesmo tempo que se torna numa marca segura para investimentos imobiliários parcelados.

A estratégia da empresa, sendo orientada por objetivos, tem de estar interligada com a missão definida para o novo empreendimento.

3.4.2 Missão, Visão e Valores

A missão traduz o objeto social da empresa, informando os *stakeholders* da razão de ser da empresa, do que vai oferecer ao mercado e como pretende ser reconhecida pelos seus clientes. No caso da *WeInvest*, a missão é criar valor económico e social a longo prazo, levando os benefícios de novas formas de acesso ao mercado imobiliário a um número crescente de pessoas.

A visão reflete os objetivos de médio e longo prazo que o empreendedor tem para a organização, permitindo conhecer as suas aspirações quanto à posição que pretende ocupar no futuro (Silva e Monteiro, 2014). A visão da *WeInvest* passa por apresentar uma proposta de valor competitiva, suscetível de auxiliar as pessoas que querem ter um rendimento extra no fim do mês sem correr um risco elevado. Muitas pessoas acham seguro investir no mercado imobiliário, mas sozinhas não o conseguem fazer devido aos elevados montantes necessários. No entanto, se muitas pessoas se juntarem e estas ficarem com uma pequena percentagem do valor do imóvel já estão a investir em algo que se sentem seguras e conseguem obter rendimento extra para fazer face às suas despesas ou poupar algum dinheiro para fazer face ao seu futuro.

Os valores identificam os princípios que vão nortear a empresa junto do mercado e dos *stakeholders*. Para a *WeInvest*, os valores que vão orientar a sua atuação são: procura por resultados, aprendizagem constante, responsabilidade social, respeito e humildade, atitude positiva, integridade, espírito de equipa.

Após a definição da missão, visão e valores, deve-se proceder ao diagnóstico, com recurso a análise ao ambiente externo e interno.

3.4.3 Análise ao ambiente externo

Oportunidades:

- Elevados valores de inflação
 - Os elevados valores de inflação e a baixa remuneração dos depósitos a prazo, levam a que as pessoas procurem soluções alternativas à banca comercial para aplicar as suas poupanças.
- Inexistência ou fraca concorrência em Portugal
 - À data, não temos conhecimento da existência de empresas em Portugal que usem *crowdfunding* como forma de financiamento para aquisição de imóveis que futuramente irão manter a sua posse. Caso existam, não deixam de constituir uma situação residual nesta área de atividade.
- Maior familiarização e confiança na tecnologia
 - Atualmente existe uma maior abertura para confiar numa plataforma *online* de investimentos ou arrendamento de casas, dado que os indivíduos estão mais identificados com as tecnologias de informação.
- Poucos imóveis disponíveis para arrendamento
 - A falta de imóveis no mercado de arrendamento faz com que o preço aumente significativamente, devido à crescente procura.

Ameaças:

- Imóveis a preços elevados
 - O preço dos imóveis nunca esteve tão alto como atualmente, fazendo com que cada compra de imóvel se torne um risco se o mesmo não tiver retorno com relativa facilidade.
- Existência do modelo de negócio no estrangeiro
 - A existência deste modelo de negócio no estrangeiro faz com que exista uma relativa facilidade de alguma empresa exterior se instalar em Portugal.
- Baixa literacia financeira em Portugal
 - Portugal possui um dos mais baixos níveis de literacia financeira na Europa, o que faz com que a maioria das pessoas não queira investir o dinheiro nas campanhas de *crowdfunding* para adquirir casa.
- Não querer arrendar imóveis na nossa plataforma
 - Os donos de imóveis que tenham os seus bens imobiliários para arrendamento podem não os querer colocar na nossa plataforma online para arrendar com receio de que a exclusividade não traga logo um inquilino e tenham mais hipóteses colocando a sua oferta em múltiplas plataformas.

3.4.5 Análise ao ambiente interno

Forças:

- *Website* de qualidade
 - Tendo o autor do projeto formação em Engenharia Informática, o próprio dispõe de competências técnicas adequadas à construção de um *site* institucional, apelativo, inovador e de elevada usabilidade, que vá ao encontro dos objetivos do promotor, sem a ideia ter de ser sujeita a interpretações no processo de criação.
- Plano de negócios
 - A existência de um plano de negócios é uma vantagem competitiva em relação à grande maioria das empresas existentes no mercado. A pouca literacia financeira faz com que, frequentemente, os indivíduos promitentes empreendedores entrem em negócios por “instinto” ao invés de investir no planeamento dos novos empreendimentos.
- Equipa reduzida
 - O modelo de negócio sendo uma plataforma *online* não necessita de muitos recursos humanos, necessitando de uma equipa reduzida, mesmo numa fase de elevada escalabilidade do negócio.

Fraquezas:

- Dependência do financiamento de *crowdfunding*
 - Sendo um negócio que está dependente do *crowdfunding* é difícil conseguir angariar um elevado número de clientes numa fase muito precoce do negócio, em que a empresa não tem histórico para apresentar.
- Défice de conhecimento na área do marketing
 - Sendo um negócio que irá depender significativamente de uma rede social muito grande e robusta, o défice de conhecimentos de marketing e de competências comerciais irá afetar o início de atividade da empresa.

- Pioneirismo do negócio em Portugal

Ser a única ou uma das poucas empresas a desenvolver um novo modelo de negócio pode ser algo de positivo, mas na fase *early-stage*, a angariação de clientes é uma tarefa complexa, pois não existe uma referência, nem o efeito experiência no mercado.

3.5 Análise SWOT

A partir da análise interna e externa, pode-se sistematizar a informação recolhida numa análise SWOT. Em resumo, na Tabela 5, apresentam-se as forças e fraquezas, as oportunidades e as ameaças, no que constitui a análise SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) do projeto *WeInvest*, em resultado da conjugação dos ambientes interno e externo da empresa.

Tabela 5 - Análise SWOT

Forças	Fraquezas
<ul style="list-style-type: none"> • Equipa reduzida e bem preparada • Sólido plano de negócios • <i>Website</i> de qualidade 	<ul style="list-style-type: none"> • Dependência do <i>crowdfunding</i> • Défice de conhecimento e competências em marketing • Pioneirismo do negócio (conceito pouco conhecido; deficiência no <i>know-how</i> sobre <i>crowdfunding</i>)
Oportunidades	Ameaças
<ul style="list-style-type: none"> • Elevado valor de inflação • Inexistência ou fraca concorrência em Portugal • Maior familiarização e confiança na tecnologia (utilizadores mais habituados a tecnologias) • Poucos imóveis disponíveis para arrendamento 	<ul style="list-style-type: none"> • Preços elevados dos imóveis • Existência do modelo de negócio no estrangeiro • Baixa literacia financeira em Portugal • Não decidir arrendar imóveis na plataforma <i>online</i>

Fonte: Elaboração própria.

3.6 As “cinco forças” de Porter

Porter (1980), aponta cinco fatores de competitividade determinantes da estrutura de uma indústria e da forma como a mesma evolui. O modelo das “cinco forças” de Porter, engloba: a rivalidade entre empresas concorrentes, a ameaça de novas entradas, o poder negocial dos fornecedores, o poder negocial dos clientes e a ameaça do aparecimento de produtos ou serviços substitutos. No caso da *WeInvest*, considera-se o seguinte:

3.6.1 A concorrência

Após a nossa pesquisa sobre a concorrência, constatou-se que há uma inexistente ou fraca concorrência a nível nacional, como referido na análise SWOT anteriormente apresentada. Em todo o caso, a atividade da empresa irá ter duas vertentes que se complementam, onde cada uma possui a sua concorrência específica, que importa considerar no planeamento do negócio. Assim, na vertente de investimentos imobiliários através de *crowdfunding* não existe concorrência em Portugal. No entanto, no caso de uma possível internacionalização existe concorrência em alguns países da Europa, mas a rivalidade no momento atual é baixa. Por outro lado, na vertente de arrendamento de imóveis existe um número considerável de empresas a desenvolver a mesma atividade, oferecendo ao mercado um produto similar ao que pensamos oferecer, sendo a margem de progresso baixa.

3.6.2 Ameaça de Novas Entradas

Sendo um modelo de negócio que não está abrangido pelas possibilidades de patenteação no nosso país, enquanto mecanismo de proteção da propriedade intelectual, e dado estarmos num mercado aberto e competitivo, será possível a qualquer empresa entrar no mercado e disputar os nossos clientes, exercendo assim uma elevada pressão concorrencial. Para acautelar a posição da *WeInvest*, a nossa equipa de gestão e de marketing procurará garantir uma margem confortável para sobreviver a uma futura concorrência.

3.6.3 Fornecedores

Não existindo fornecedores diretos de produtos existem fornecedores de imóveis, tanto na modalidade de imóveis para arrendamento como de imóveis para aquisição. Atualmente, há muita pressão na conjuntura imobiliária onde existem poucos imóveis disponíveis no mercado, fazendo com que os fornecedores de imóveis consigam exigir comissões inferiores para colocar o seu imóvel na nossa empresa ou queiram um valor elevado para vender o imóvel.

3.6.4 Clientes

Qualquer produto ou serviço, para ter sucesso, tem de ter clientes. Os clientes não irão possuir poder negocial nos valores praticados pela empresa *WeInvest*. Existirá uma análise financeira, com periodicidade trimestral, de forma a ajustar as percentagens de retorno aos clientes caso as que sejam praticadas garantam ainda uma elevada margem para a empresa.

3.6.5 Produtos substitutos

A empresa considera a pressão de produtos substitutos baixa, uma vez que a ideia inicial se baseia na angariação do máximo de clientes e de imóveis possível para o modelo de arrendamento de imóveis de terceiros. Logo é uma questão de número e não uma questão de aparecer um novo produto em termos imobiliários. Pode sim existir um método de investimento seguro e alternativo ao nosso, capaz de satisfazer as mesmas necessidades, que nos poderá substituir e condicionar o mercado. Um exemplo disso são os certificados de aforro que são baseados na taxa *Euribor* a 3 meses que estão com um rendimento muito semelhante aos produtos apresentados pela nossa empresa.

3.7 Fatores chave para o sucesso

3.7.1 Momento de entrada no mercado

Apesar do elevado valor dos bens imobiliários atualmente significar maior retorno em termos de percentagem para a empresa se a mesma já possuir imóveis, o caso é que atualmente a empresa procura entrar no mercado e sendo estes valores bastantes elevados, o momento ideal para entrar teria sido há dois ou três anos atrás ou possivelmente em 2024, quando as taxas *Euribor* altas começarem a surtir efeito sobre os empréstimos atuais e obrigar os preços dos imóveis a baixar.

3.7.2 Website

A construção e atualização do *website* é um fator crítico neste modelo de negócio, assente em plataforma digital, disponível *online* aos utilizadores/clientes. O *website* terá de ter qualidade, de forma a atrair os clientes, terá de ser apelativo, de fácil usabilidade, sem esquecer a segurança do mesmo. A maioria da publicidade irá direcionar os clientes diretamente para o site institucional e estes terão de ficar esclarecidos de qualquer dúvida com facilidade, em tempo real.

A fidelização de clientes aos modelos de negócio é crucial para os novos empreendimentos, sobretudo quando se trata de negócios digitais, como é o caso. No nosso *website* irão existir modelos de negócio onde os clientes terão fidelização obrigatória ou não, consoante o pagamento de uma penalização. Para os restantes produtos financeiros temos de atrair os clientes com um serviço fácil, seguro e com pagamentos rápidos de forma a ter a sua máxima satisfação.

3.8 Marcos estratégicos

3.8.1 Marketing

De modo a orientar a sua estratégia de forma a conquistar públicos-alvo diferenciados, a empresa irá garantir ao departamento de marketing um orçamento no primeiro ano de 7.000 euros para gastos extra em publicidade *online*. Atualmente, este valor equivale a cerca de 9.200 cliques de possíveis clientes em publicidade direcionada (Google, 2022). O objetivo da equipa de marketing é conseguir converter 20% destes cliques em clientes, além de ter como objetivo secundário 40% de cliques extraorçamento em *Google Ads*.

3.8.2 Angariações

De acordo com as previsões, nas angariações de imóveis de terceiros para arrendamento, considera-se um aumento de 100% do primeiro ano para o segundo ano de atividade. Espera-se também que ao longo dos primeiros cinco anos de atividade, a angariação não diminua o ritmo de crescimento abaixo dos 40%, de forma a criar uma base sólida e sustentada para *WeInvest*.

Em relação a angariações de financiamento através de *crowdfunding* é esperado conseguir-se dois imóveis no primeiro ano, e ter doze imóveis ao fim de cinco anos de atividade, segundo as estimativas realizadas no plano económico-financeiro apresentado mais adiante.

4 Plano de Marketing

4.1 Público-Alvo

O negócio da *WeInvest* baseia-se em duas vertentes: (i) arrendamento de imóveis (esta é também dividida em duas partes, os imóveis de terceiros que são colocados para arrendamento no *website*, e quem procura um imóvel para arrendar de modo a ser usado como primeira habitação), e, (ii) compra de imóveis de forma fracionada através de *crowdfunding*. Estas vertentes do negócio têm diferentes tipos de público-alvo, como definidos de seguida.

O arrendamento de imóveis tem como público-alvo uma faixa etária dos 18 aos 45 anos, nomeadamente, recém adultos que estão a pensar sair de casa dos pais, adultos recém-divorciados que necessitam de uma nova habitação, estudantes que necessitam de habitação durante períodos letivos da sua vida académica e, ainda, turistas que procuram casa por curtos períodos. Por outro lado, a vertente de arrendamento de imóveis de terceiros terá um público-alvo com uma faixa etária entre os 35 e os 65 anos, constituído, sobretudo, por pessoas que possuem mais do que um imóvel e pretendem arrendar para obter uma fonte de rendimento mensal sem terem a preocupação de procurar clientes.

Por último, a compra de imóveis de forma fracionada, com recurso ao financiamento colaborativo, tem como público-alvo, pessoas entre os 18 e os 65 anos, com um perfil de investidor conservador.

4.2 Posicionamento

A *WeInvest* pretende posicionar-se no mercado como uma empresa pioneira em Portugal na compra de imóveis através de *crowdfunding*. Apesar de existir a “*QueridoInvesti*”, o conceito de negócio desta empresa não é o mesmo do que o nosso modelo de negócio. A “*QueridoInvesti*” apenas serve de intermediário para promotores que queiram comprar uma casa e não tenham financiamento, enquanto a *WeInvest* pretende possuir o controlo de todas as fases do processo, além de à medida que os investidores forem levantando o dinheiro dos imóveis, o mesmo ficará na sua totalidade para a empresa permitindo uma escalabilidade do negócio.

4.3 Marketing Mix

O *Marketing Mix* é constituído pelas variáveis Produto (Product), Preço (Price), Distribuição (Placement) e Comunicação (Promotion), os denominados 4 P's do marketing, apresentados por Kotler (1996).

4.3.1 Produto/Serviço

A *WeInvest* pretende criar uma plataforma digital multifacetada onde poderá promover os seus próprios imóveis. Nessa plataforma *online* existirá uma secção para colocar os imóveis de terceiros para arrendamento. Os proprietários dos imóveis irão realizar o preenchimento de um formulário que será posteriormente avaliado por um dos nossos colaboradores e colocado no *website* institucional.

Ainda na referida plataforma, existirá a secção de investimentos, a qual contemplará dois tipos de imóveis:

- Imóveis para compra – Trata-se de imóveis que ainda não pertencem à empresa e existirá um plano de compra ou de construção do imóvel.
- Imóveis para renda – Estes são imóveis que já foram anteriormente comprados pela empresa, mas onde um ou mais elementos que financiaram a compra através do *crowdfunding* fizeram o *cashback*.

Dada a natureza da atividade a desenvolver, a empresa vai privilegiar as seguintes componentes do produto: a marca e os serviços. Para potenciar a perceção dos clientes sobre o portefólio de produtos/serviços, a empresa pretende criar valor através da marca, procurando desde o início de atividade construir uma boa imagem, suscetível de conferir credibilidade perante potenciais clientes e/ou investidores. Neste contexto, como referem Ferreira et al., (2008), o nome da empresa, logotipo, *website design*, e mesmo o grafismo são parte da marca, a qual é importante na identificação, memorização e diferenciação dos produtos e empresas. Para além de permitir cobrar um preço melhor, a marca confere uma identidade, personalidade e associação ao produto e pode ser um meio utilizado no lançamento de novos produtos.

4.3.2 Preço

Em todas as vertentes de negócio da empresa não irá existir um preço definido, mas sim uma percentagem da renda do imóvel em função do dinheiro investido comparado com o valor de angariação do imóvel. Por exemplo, quem investir 5.000 euros no modelo “renda” irá receber anualmente 5% dos 5.000 euros, ou seja, um montante de 250 euros anuais.

Relativamente ao arrendamento de casa de terceiros, nesta parte do negócio existirá um custo de 10% a 15% do valor mensal da renda se a mesma for feita através da nossa plataforma digital. Espera-se criar um período de fidelização no nosso *website* para imóveis que sejam colocados na plataforma, de modo que no futuro não haja conflito de alguém que queira arrendar um dos imóveis disponíveis no *website* e o mesmo já se encontre arrendado ou indisponível.

Em resumo, os planos de preços da secção de investimentos podem ser observados na Tabela 6.

Tabela 6 – Tipo de serviços

Tipo	A partir de	Retorno Anual	Retorno	Fidelização	Penalização
“Casa Nova”	50 Euros	6,5%	Quando for angariado o capital total para compra do imóvel	2 anos de fidelização	25% do capital se for retirado no período de fidelização
“Casa Renda”	50 Euros	5%	No mês seguinte ao investimento	Sem fidelização	-

Fonte: Elaboração própria.

4.3.3 Distribuição

A internet é o canal a utilizar pela *WeInvest* para colocar o portfólio de produtos/serviços disponíveis ao cliente. No *website* irá ser criado um canal de distribuição da empresa, seja em termos publicitários seja para a distribuição do lucro dos investimentos realizados pelos investidores.

4.3.4 Promoção

A promoção (comunicação) visa dar a conhecer a empresa ou o produto/serviço; informar o cliente/potencial da sua existência e dos seus produtos/serviços, das suas características, utilidades e vantagens; criar o desejo de experimentar; criar o desejo de renovar a compra (Silva e Monteiro, 2014).

A promoção da *WeInvest* irá ser feita maioritariamente através da internet, com anúncios no *Google*, uma vez que a maioria das pessoas (70%) possui uma conta *google* ou usa o *Google Chrome* como *browser* predefinido (Statcounter, 2022).

A *Google* traça um perfil de utilizador através das nossas pesquisas diárias assim como os vídeos vistos no *Youtube*, conseguindo direcionar a publicidade diretamente ao público-alvo com um dos menores custos por *click* do mercado.

Poderão também, no início, ser feitas promoções através de *influencers* que têm um enorme poder junto dos jovens para tentar desmitificar o medo que existe em torno dos investimentos.

5 Plano Operacional

Segundo Castañeda (2012), o plano operacional deve estar “... alinhado e sincronizado com o modelo de negócio e coma estratégia”.

5.1 Processos de operação

De seguida, apresenta-se um resumo sucinto das principais tarefas necessárias para a entrada em funcionamento da empresa, quer numa fase prévia à abertura, quer depois do início de atividade.

5.1.1 Tarefas de pré-abertura do negócio

Criação do *website*:

1. Definir a estrutura do *website*
2. Filtrar conteúdo a ser colocado (texto e imagens)
3. Conceção do *website*
4. Escolha de servidor de alojamento e alocação do mesmo
5. Atestar a cyber-segurança do *website*

Aquisição de imóvel de terceiros para arrendamento:

1. Criação de automatização para contactar donos de imóveis
2. Responder a todos os contactos com resposta positiva
3. Agendar visita ao imóvel para recolher conteúdo digital
4. Colocar imóvel no *website*

Aquisição de imóveis para compra:

1. Colocação de sondagens de zonas com mais procura no *website*
2. Contactar donos de imóveis pelos preços de imóveis na zona
3. Agendar visita aos imóveis
4. Selecionar o ou os melhores imóveis na relação qualidade/preço
5. Recolha de conteúdo digital
6. Colocar imóvel no *website*

5.1.2 Tarefas de pós-abertura do negócio

Marketing dos imóveis:

1. Determinação do público-alvo
2. Escolha do meio social para interagir com o público-alvo
3. Criação da campanha publicitária
4. Publicação da campanha publicitária

Apoio ao cliente:

1. Criação de automatização de resposta a perguntas gerais
2. Em caso de a pergunta ser mais complexa deixa mensagem
3. Técnico especializado da empresa responderá às perguntas ao longo do dia

Contabilidade:

1. Realização de balanço trimestral de resultados
2. Organização de documentação fiscal

Gestão:

1. Controlo da atividade da empresa
2. Gestão de recursos humanos e de pagamentos
3. Criação e execução de estratégias para o futuro
4. Gestão de resultados

5.2 Infraestruturas

A empresa está a planear no curto prazo dispor de instalações físicas próprias, alugando um pequeno espaço de escritório para ter uma sede de trabalho fixa, porque não existe a necessidade de processar nenhuma matéria-prima, apenas um local onde o serviço será prestado, e para realização de reuniões com clientes, que deverá ser um local apazível, com um ambiente agradável, suscetível de permitir que o cliente se sinta bem.

5.3 Recursos Humanos

Tendo a empresa um modelo de negócio *online*, com suporte de plataforma digital, o número de funcionários da empresa será reduzido. Na organização do trabalho, irá haver uma automatização para a maioria das tarefas, tanto na procura de imóveis como na interação com o cliente e nos serviços complementares de apoio ao cliente.

A política de recursos humanos é essencial para as empresas prestadoras de serviços como a *WeInvest*. No início do negócio estima-se que será apenas necessário contratar um funcionário com competências na área do marketing digital. As restantes competências necessárias de gestão e de informática serão suprimidas pelo autor do projeto que dispõe de formação especialização nessas duas áreas, por via de formação inicial e pós-graduada (licenciatura em Engenharia Informática, frequência de mestrado em Gestão Empresarial) e de experiência profissional (ver *curriculum vitae* no Anexo 2). Numa fase posterior, serão admitidos mais dois funcionários, para aumentar a interação prestador de serviços/cliente, com características de *front office*, para garantir a gestão da prestação de serviços e o contacto com os clientes, e de *back office*, para assegurar que a prestação de serviços seja de modo a satisfazer os clientes.

5.4 Website

A *WeInvest* dará prioridade à criação e atualização da sua *web page*. Para o efeito, utilizará o *website* como forma de comunicar aos seus clientes todas as novidades de imóveis para arrendamento ou a adquirir como produto financeiro.

Na plataforma *web* existirá uma opção de subscrição de *newsletter* gratuita com todas as novidades lançadas ao longo do mês pela empresa.

O foco estará na simplicidade do sítio institucional para que qualquer pessoa consiga utilizar o *website*, de forma fácil e intuitiva. Para tal, adota-se uma das regras mais importantes da interface pessoa-máquina (ciência que estuda a maneira como os humanos comunicam com o computador), segundo a qual: De qualquer ponto em que estejamos num *website*, temos de conseguir acesso a qualquer página do *website* em apenas três cliques.

O *website* irá conter um *chat* automatizado para contacto, que em caso de dúvidas mais específicas, irá reencaminhar um *email* para um dos funcionários que responderá o mais brevemente possível.

A plataforma *web* irá também conter formas de pagamento *online* como qualquer loja de *e-commerce*, sendo as mais comuns o *Paypal* e o cartão de crédito, para pequenos investimentos, e a transferência bancária para os pagamentos de maior valor.

Por fim, de forma a obter dados estatísticos para facilitar a equipa de marketing no apoio à tomada de decisão futura, proceder-se-á ao registo do *website* no *Google Analytics*, de forma a ter uma ideia do público que está a visitar o site, assim como quem mais interações tem com determinada página do *website*.

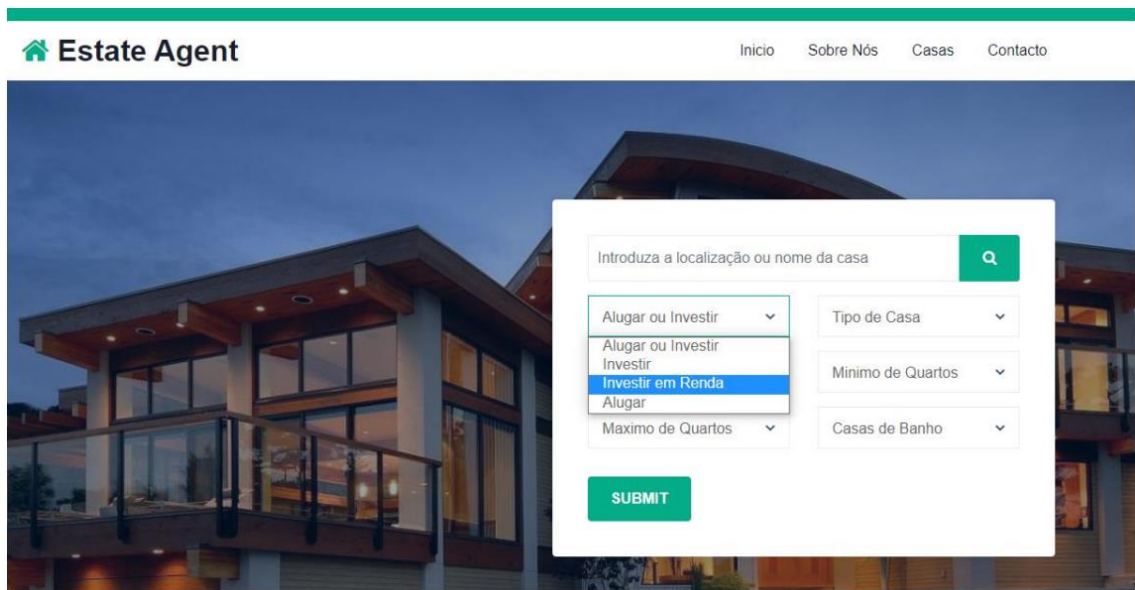



Figura 1 - WebSite Menu de Busca

O *website* terá um pequeno menu de entrada para conseguir guiar o investidor ou o futuro inquilino para a zona do *website* mais adequada. No menu (ver Figura 1) poderão ser escolhidos filtros como por exemplo, tipologia da casa, número de quartos, número de casas de banho ou preços.

Na página representada (ver Figura 2) existirá informação detalhada sobre os imóveis a ser adquiridos para investimento ou informações sobre os imóveis já adquiridos e outros que estarão disponíveis para investir no modo “Renda”. No caso do modo “Renda”, a barra de progresso mostra que percentagem do imóvel estará disponível para estar a receber renda sem período de fidelização.

Casas para Investir

Escolha já a casa onde quer investir e valorize o seu dinheiro mais rapidamente através da escolha da sua localização.




Investir

Vivenda - São Brás De Alportel

🏠 4 Quartos 🚿 3 Casas de Banho
📏 400 m

100.000/400.000 Euros
422 Investidores




Investir

Vivenda No Interior De Tavira

🏠 4 Quartos 🚿 5 Casas de Banho
📏 300 m

250.000/500.000 Euros
200 Investidores



Renda

Casa De Luxo Quinta Do Lago

🏠 8 Quartos 🚿 12 Casas de Banho
📏 600 m

850.000/1.000.000 Euros
2500 Investidores

Figura 2 - Website progresso de angariação

Existirá ainda um menu muito idêntico ao menu de “casas para investir”, mas para arrendamento. Esse menu não irá ter informações sobre investidores ou preço do imóvel, mas informações de renda mensal e de características da casa.

6 Plano Económico-Financeiro

6.1 Enquadramento

É fundamental inventariar e mobilizar os recursos necessários para o negócio, sendo importantes os recursos financeiros necessários e as fontes de obtenção desses recursos (Carvalho e Costa, 2015). É no plano económico-financeiro que se demonstra as capacidades da nova empresa, quanto à viabilidade financeira e probabilidade de sucesso, procedendo-se à mensuração dos custos e das receitas que se esperam do projeto. Neste contexto, inclui-se os aspetos relativos ao plano de investimento (discrimina as rubricas onde serão feitos os investimentos e quais os montantes envolvidos), ao plano de financiamento (discrimina quais os recursos financeiros necessários à empresa e quais as fontes de financiamento), e as projeções financeiras para os cinco anos do projeto, tais como demonstrações de resultados e balanços (Ferreira *et al.*, 2008).

6.2 Pressupostos gerais

A empresa irá começar a sua atividade no início do ano de 2023, operando na União Europeia, mais especificamente em Portugal. A unidade monetária utilizada é o Euro, dado que o nosso país faz parte da moeda única, enquanto um dos 20 países da Zona Euro (União Monetária). Sendo todos os pagamentos efetuados *online* e não existindo a necessidade de transporte de mercadorias ou pagamento de fornecedores, o prazo de recebimento será de 0 dias enquanto o prazo de pagamento irá ser anual. No entanto, a atividade da empresa só terá início se for possível encontrar um investidor que contribua com 500.000 euros em troca de uma percentagem da empresa. Na Tabela 7 observa-se os pressupostos gerais e o regime de fiscalidade, com indicação das taxas de imposto (IRC, IRS, IVA, TSU-Segurança Social, relativa à empresa e aos colaboradores) adotadas.

Tabela 7- Pressupostos gerais e fiscalidade

<i>Pressupostos Gerais</i>	
<i>Tipo de atividade</i>	<i>Serviços</i>
<i>Unidade monetária</i>	<i>EUR</i>
<i>Ano de início de atividade</i>	<i>2023</i>
<i>Fiscalidade</i>	
<i>Taxa de IRC</i>	<i>21,00%</i>
<i>Taxa média de IRS</i>	<i>15,00%</i>
<i>TSU Empresa</i>	<i>23,75%</i>
<i>TSU Pessoal</i>	<i>11,00%</i>
<i>Seguros Acidentes Trabalho</i>	<i>1,00%</i>
<i>IVA taxa normal</i>	<i>23,00%</i>

Fonte: IAPMEI com edição.

Na Tabela 8, são apresentados os valores médios de imóveis e as percentagens de retorno previstas para as modalidades ‘Casa Nova’ e ‘Casa Renda’. Ao comprar um imóvel, 100% do valor será alocado ao produto ‘Casa Nova’. Após 2 anos (período de fidelização), ou mediante o pagamento de uma taxa de 25% do capital investido caso seja retirado durante o período de fidelização, haverá lugares disponíveis para novos clientes entrarem no modelo ‘Casa Renda’ ou a empresa poderá receber a renda do imóvel.

Tabela 8 - Valores médios de imóveis e taxas de retornos previstos

<i>Valores Fixos</i>	
<i>Valor médio de cada casa</i>	200 000€
<i>Número médio de quartos por casa</i>	3
<i>Valor médio do arrendamento de quarto</i>	600€
<i>% de lucro no arrendamento da casa</i>	10,8
<i>% retorno modo 'Casa Nova'</i>	6,5
<i>% retorno modo 'Renda'</i>	5

Fonte: Elaboração própria.

Admite-se um valor médio de 200.000 euros por cada imóvel. A escolha deste valor está assente numa pesquisa de imóveis, na zona de Faro, com áreas de 75 a 100m² com valores a rondar os 150.000 a 165.000 euros (Anexo IV). Por norma, estes imóveis são da tipologia T2 ou T3 que irão sofrer pequenas obras com *pladur* para adicionar 3 quartos, fazendo assim do imóvel um T3 onde se poderá cobrar por quarto 600 euros (no mercado atual, Anexo III). O valor das obras somado ao valor do imóvel não poderá exceder o valor total de 200.000 euros, pelo menos numa fase inicial da empresa.

6.3 Volume de negócios

No cenário base do projeto *WeInvest*, baseado no investimento imobiliário através de *crowdfunding*, os investidores podem unir os seus recursos financeiros e investir em imóveis de forma coletiva. Dessa forma, seria possível adquirir imóveis que talvez não seriam acessíveis individualmente.

Uma vez adquiridos, os imóveis podem ser arrendados, gerando assim uma renda para os investidores. O *crowdfunding* permitiria que pessoas com diferentes perfis de investimento e quantidades de capital possam participar, diversificando o seu portefólio.

Além disso, ao investir em imóveis através de *crowdfunding*, os investidores podem ter acesso a informações sobre os imóveis em questão, o que os ajudaria a tomar decisões de investimento mais informadas, já que outros investidores já fizeram pesquisa sobre os imóveis antes deles.

No seguinte exemplo de caso (ver Tabela 9), podemos explorar os detalhes de como esse tipo de investimento em imóveis pode funcionar na prática, com indicação do retorno de vendas da empresa.

Tabela 9 - Retorno de prestação de serviços da empresa

Ano	2023	2024	2025	2026	2027
Número de casas	2	4	6	8	12
% de investimento de clientes em modo 'Casa Nova'	75	75	65	60	50
% de investimento de clientes em modo 'Renda'	0	0	9	13	22,0
% de investimento da empresa	25	25	26	27	28
Valor ganho em arrendamento	43 200€	86 400€	129.600€	172 800€	259 200€
Retorno aos clientes em modo 'Casa Nova'	19 500€	39 000€	50 700€	62 400€	78 000€
Retorno aos clientes em modo 'Renda'	0€	0€	5 400€	10 400€	26 400€
Retorno total aos clientes	19.500€	39 000€	56 100€	72 800€	104 400€
Retorno bruto para a empresa	23 700€	47 400€	73 500€	100 000€	154 800€

Fonte: Elaboração própria.

De forma a gerar um maior e garantir que as despesas em marketing para publicitar o *website* são aproveitadas ao máximo, gerando retorno, existirá também uma secção no *website* que permitirá a pessoas que possuem um imóvel (não apenas quartos de forma individual) arrendar o mesmo, ficando a empresa com uma percentagem do mesmo. Esse cenário pode ser observado no seguinte caso prático (ver Tabela 10), em que o lucro anual de casas externas arrendadas é determinado através do produto do número de casas arrendadas pelo valor médio do arrendamento, e pela percentagem de lucro por casa e 12 meses/ano.

Tabela 10 - Casas de terceiros arrendadas

<i>Ano</i>	<i>2023</i>	<i>2024</i>	<i>2025</i>	<i>2026</i>	<i>2027</i>
<i>Casas arrendadas</i>	<i>15</i>	<i>25</i>	<i>40</i>	<i>75</i>	<i>145</i>
<i>Lucro por casa em %</i>	<i>12,5</i>	<i>12,5</i>	<i>12,5</i>	<i>12,5</i>	<i>12,5</i>
<i>Valor médio do arrendamento</i>	<i>700€</i>	<i>700€</i>	<i>700€</i>	<i>700€</i>	<i>650€</i>
<i>Rendimentos de casas externas arrendadas</i>	<i>15 750€</i>	<i>26 250€</i>	<i>42 000€</i>	<i>78 750€</i>	<i>141 375€</i>

Fonte: Elaboração própria.

Desta forma, podemos concluir que com o conjunto dos três serviços disponibilizados pela, obtemos o retorno apresentado na Tabela 11. Os valores anuais apresentados, ainda sem impostos, correspondem à soma do retorno bruto para a empresa (última linha da Tabela 9) e dos rendimentos de casas externas arrendadas (última linha da Tabela 10).

Tabela 11 - Volume de negócios: retorno dos serviços prestados pela empresa

<i>Ano</i>	<i>2023</i>	<i>2024</i>	<i>2025</i>	<i>2026</i>	<i>2027</i>
<i>Total da prestação de serviços (3)</i>	<i>39 450,00€</i>	<i>73 650,00€</i>	<i>115 500,00€</i>	<i>178 750,00€</i>	<i>296 175,00€</i>

Fonte: Elaboração própria.

6.4 Fornecimentos e Serviços Externos

Nos Fornecimentos e Serviços Externos (FSE) deve-se considerar todos os gastos anuais com bens e serviços necessários ao exercício da atividade da empresa.

A aquisição de fornecimentos e serviços externos inclui todas as interações comerciais em que a empresa procura o apoio de outras empresas, enquanto fornecedores. Esses serviços incluem, mas não se limitam a custos de água e eletricidade, telecomunicações e internet, consumíveis de escritório e ferramentas de uso rápido, limpeza, higiene e conforto, contabilidade, marketing e publicidade. No caso particular da média de gastos por casa, incluíram-se despesas de condomínio e com o imposto IMI, como mostra a Tabela 12.

Tabela 12 - Média de gastos por casa

<i>Gasto médio por casa</i>	
<i>Eletricidade</i>	<i>0 €</i>
<i>Água</i>	<i>0 €</i>
<i>Internet</i>	<i>0 €</i>
<i>Condomínio</i>	<i>360,00 €</i>
<i>IMI</i>	<i>150,00 €</i>
<i>Total</i>	<i>510,00 €</i>

Fonte: Elaboração própria.

A distribuição do número de casas detidas pela empresa, nos cinco anos considerados no projeto empresarial, observa-se na Tabela 13.

Tabela 13 - Número de casas que a empresa possui

<i>Ano</i>	<i>2023</i>	<i>2024</i>	<i>2025</i>	<i>2026</i>	<i>2027</i>
<i>Número de casas</i>	<i>2</i>	<i>4</i>	<i>6</i>	<i>8</i>	<i>12</i>

Fonte: Elaboração própria.

Na Tabela 14, apresenta-se um resumo dos gastos com fornecimentos e serviços externos prestados por entidades externas à empresa na sua atividade corrente.

Tabela 14 - Fornecimentos e serviços externos

Fornecimentos e Serviços Externos					
Ano	2023	2024	2025	2026	2027
a) Rendas e alugueres	3 600,00€	3 600,00€	3 600,00€	3 600,00€	3 600,00€
b) Comunicações e internet	335,88€	335,88€	335,88€	335,88€	335,88€
c) Eletricidade	732,00€	732,00€	732,00€	732,00€	732,00€
d) Total de gastos com casas da empresa	1 020,00€	2 040,00€	3 060,00€	4 080,00€	6 120,00€
e) Água	120,00€	120,00€	120,00€	120,00€	120,00€
f) Contabilidade certificada	1 440,00€	1 440,00€	1 440,00€	1 440,00€	1 440,00€
g) Material de escritório	160,00€	160,00€	160,00€	160,00€	160,00€
h) Deslocações (Km em viatura própria)	6 500,00€	6 500,00€	6 500,00€	6 500,00€	6 500,00€
i) Limpeza, higiene e conforto	120,00€	120,00€	120,00€	120,00€	120,00€
j) Marketing (publicidade e propaganda)	7 000,00€	10 000,00€	14 000,00€	17 500,00€	20 000,00€
Total Anual	21 027,88 €	25 047,88 €	30 067,88 €	34 587,88 €	39 127,88 €

Fonte: Elaboração própria.

Relativamente às rubricas de FSE consideradas na tabela anterior, apresenta-se as seguintes informações que estiveram na base das estimativas efetuadas:

- a) Considerou-se um valor médio de 300€ mensais para arrendar um espaço físico para o escritório da empresa. A sua localização está prevista para o eixo Faro – Loulé, devido às boas acessibilidades, centralidade geográfica na região do Algarve e elevado número de edificações.
- b) Prevê-se um custo mensal de 28€ nesta rubrica.
- c) Considerou-se um valor médio de 61€ por mês.
- d) Custo referente ao gasto médio por casa (ver Tabela 12) multiplicado pelo número de casas detidas pela empresa (ver Tabela 13).
- e) Rubrica residual com um custo estimado de 10€ por mês.
- f) Prevê-se contratar serviços especializados de contabilidade com um custo mensal de 120€.
- g) Custo estimado de aproximadamente 13€ mensais, para aquisição de papel, canetas, tinteiros e outro material de escritório.

- h) Prevê-se um custo médio mensal de 542€, referente a deslocações em viatura própria (quilómetros e combustíveis) para angariação de imóveis, visitas a clientes e potenciais clientes, e outras, dado que a empresa não optou por aquisição de viatura própria.
- i) Rubrica residual com um custo estimado de 10€ mensais, que visa fazer face à necessidade de compra de produtos de limpeza e higiene (luvas, detergentes, toalhas de papel para secar mãos, papel higiénico, etc.).
- j) Esta rubrica é muito importante para a visibilidade e credibilidade da empresa no mercado, prevendo-se aumentos mais significativos no 2.º e 3.º anos (cerca de 40%), e menos significativos à medida que o projeto se desenvolve (aumento das despesas em marketing na ordem de 25% em 2026 e 14% em 2027).

6.5 Equipamento administrativo

Um escritório bem equipado é fundamental para o sucesso de uma empresa. Assim, é necessário ter equipamentos como, computadores (*hardware e software*), impressoras e telefone para garantir a comunicação eficiente com clientes e colaboradores, e mobiliário cómodo e ergonómico, nomeadamente, secretárias e cadeiras confortáveis para garantir que os funcionários possam trabalhar de forma produtiva. Dependendo da forma que a empresa irá evoluir no futuro, é de esperar que outros materiais sejam necessários para o funcionamento da empresa. Na Tabela 15, apresenta-se uma estimativa de gastos com equipamento administrativo, nomeadamente material informático e mobiliário de escritório.

Tabela 15 - Material administrativo

Ano	2023	2024	2025	2026	2027
a) Computador	1 158,00 €	0 €	579,00 €	0 €	0 €
b) Monitor	202,00 €	0 €	101,00 €	0 €	0 €
c) Teclado	15,80 €	0 €	7,90 €	0 €	0 €
d) Rato	11,80 €	0 €	5,90 €	0 €	0 €
e) Webcam	65,80 €	0 €	32,90 €	0 €	0 €
f) Auriculares	29,80 €	0€	14,90 €	0 €	0 €
g) Impressora	159,00 €	0 €	0,00 €	0 €	0 €
h) Software Office	400,00 €	0€	200,00 €	0 €	0 €
i) Mesa (secretária)	138,00 €	0 €	69,00 €	0 €	0 €
j) Cadeira Executivo	178,00 €	0 €	89,00 €	0 €	0 €
k) Armário administrativo	0 €	0€	342,00€	0 €	0 €
Custos / ano	2 358,20€	0,00€	1 441,60€	0 €	0 €

Fonte: Elaboração própria.

Relativamente às rubricas de gastos com material informático e mobiliário de escritório consideradas na tabela anterior, apresenta-se as seguintes informações que estiveram na base das estimativas efetuadas:

- a) Considerou-se um computador para cada membro da equipa, exceto para o Técnico de Manutenção. Assim, estima-se a aquisição de dois computadores em 2023 e um computador em 2025, estimando-se um valor unitário de 579€.
- b) Considerou-se um monitor para cada membro da equipa (exceto Técnico de Manutenção). Prevê-se um custo unitário de aquisição de 101€.
- c) Considerou-se um teclado para cada membro da equipa (exceto Técnico de Manutenção). Prevê-se um custo unitário de aquisição de 7,90€.
- d) Considerou-se um rato para cada membro da equipa (exceto Técnico de Manutenção). Prevê-se um custo unitário de aquisição de 5,90€.

- e) Considerou-se uma *webcam* para cada membro da equipa (exceto Técnico de Manutenção), caso haja necessidade de efetuar alguma reunião *online*. Prevê-se um custo unitário de aquisição de 32,90€.
- f) Considerou-se um auricular para cada membro da equipa (exceto Técnico de Manutenção), para utilizar nas reuniões. Prevê-se um custo unitário de aquisição de 14,90€.
- g) Uma impressora que será partilhada pelos 3 membros da equipa. Custo estimado de 159€.
- h) Licenças de *software Microsoft Office* para cada um dos membros da equipa, estimando-se um custo médio unitário de 200€.
- i) Mesas (secretárias) para cada um dos três locais de trabalho técnico e administrativo no escritório da empresa, com um custo unitário estimado em 69€.
- j) Cadeiras de “executivo” para cada um dos três locais de trabalho no escritório da empresa, estimando-se um custo unitário de 89€.
- k) Dois armários administrativos a adquirir em 2025, aquando da entrada de um novo funcionário, para organização administrativa da empresa, com um valor unitário estimado de 171€.

6.6 Recursos Humanos

Numa fase embrionária, a empresa não vai alocar muitos recursos humanos, devido à natureza da atividade a desenvolver, na área da prestação de serviços através de plataformas digitais. Assim, prevê-se inicialmente a criação de três postos de trabalho, sendo os três funcionários suficientes para o início de atividade. Nesse contexto, o perfil e funções dos trabalhadores da empresa serão os seguintes:

- **Administração/Informática:** terá a seu cargo a missão de definir a estratégia do negócio, de estruturar e desenvolver a empresa, com funções nas áreas da gestão, mormente na vertente financeira e na área da informática, tendo formação específica em Gestão Empresarial e em Engenharia Informática.
- **Comercial/Marketing e angariador:** terá a função de desenvolver as áreas de marketing e vendas, que passam por atrair clientes, criando para o efeito campanhas de marketing e outras estratégias promocionais, sejam estas *online* ou através de contactos “porta-à-porta”.
- **Técnico de Manutenção:** Será responsável por garantir o funcionamento adequado de equipamentos e sistemas, realizando manutenção preventiva, solucionando problemas, realizando reparos e ajustes, mantendo registos, identificando oportunidades de melhoria e garantindo a segurança.

Posteriormente, e numa fase mais avançada da empresa – admite-se que no ano de 2025 – será contratado um quarto elemento para realizar o trabalho administrativo subjacente à atividade empresarial.

- **Técnico Administrativo:** terá a função de executar as tarefas administrativas inerentes ao trabalho de escritório, como por exemplo, responder a emails com dúvidas de clientes, receber propostas de angariação, receber e efetuar os telefonemas necessários ao trabalho do dia-a-dia, assim como tratar de organizar alguns pagamentos simples como despesas de renda, eletricidade, água e outros.

6.7 Gastos com o Pessoal

Outro gasto relevante para as empresas refere-se aos gastos com o pessoal. Nas tabelas seguintes são apresentados os gastos com o pessoal, nomeadamente, número de funcionários e meses a pagar (Tabela 16), salário por função (Tabela 17), outros gastos com funcionários (Tabela 18), retenção salarial dos funcionários (Tabela 19), e custo total em funcionários, anualizado (Tabela 20).

Em termos de volume de emprego, a Tabela 16 apresenta o número de funcionários que irão estar alocadas à empresa durante o projeto de investimento a 5 anos, com início em 2023, com o pressuposto de ano completo, ou seja, 14 meses, por considerar o subsídio de férias e o subsídio de Natal. Os três postos de trabalho criados no arranque da empresa, serão o do promotor/autor do projeto, responsável pela Gestão e pela Informática, e o de um Técnico de Marketing e de um Técnico de Manutenção, funcionários a contratar antes da entrada em atividade da empresa.

Espera-se no início do terceiro ano (2025), e se o volume de negócios assim o justificar, efetuar a contratação de um elemento para a área administrativa.

Tabela 16 - Quadro de pessoal

Ano	2023	2024	2025	2026	2027
<i>Nº de meses a pagar</i>	14	14	14	14	14
<i>Administração/Informática</i>	1	1	1	1	1
<i>Manutenção</i>	1	1	1	1	1
<i>Comercial/Marketing</i>	1	1	1	1	1
<i>Administrativo</i>	0	0	1	1	1
<i>Total de funcionários</i>	3	3	4	4	4

Fonte: Elaboração própria.

Na Tabela 17, observa-se a remuneração base mensal por estrutura de pessoal (funções) e a sua evolução entre 2023 e 2027. De uma forma prudente, considerou-se uma atualização salarial anual de 2% para todos os trabalhadores (taxa de crescimento dos salários). Importa ter presente que um aumento salarial, por mais pequeno que seja, é um

benefício para os funcionários e pode ajudar a aumentar a satisfação no trabalho e a retenção de talentos.

Tabela 17 - Gastos com o pessoal (salário mensal e total anual)

Ano	2023	2024	2025	2026	2027
<i>Administração/Informática</i>	1 010,00 €	1 030,20 €	1 050,80 €	1 071,82 €	1 093,26 €
<i>Manutenção</i>	900,00 €	900,00 €	900,00 €	900,00 €	900,00 €
<i>Comercial/Marketing</i>	1 010,00 €	1 030,20 €	1 050,80 €	1 071,82 €	1 093,26 €
<i>Administrativo</i>	0 €	0 €	850,00 €	867,00 €	884,34 €
Total Remunerações Anuais	40 880,00 €	41 445,60 €	53 922,51 €	54 748,96 €	55 591,94 €

Fonte: Elaboração própria.

Outros gastos com o pessoal, assim como os montantes de retenção salarial dos funcionários, e gasto extra da empresa sobre os salários e subsídios podem ser observados nas Tabelas 18 e 19. Na primeira daquelas tabelas, foram utilizadas as taxas de 23,75% e de 1%, para a taxa social única (TSU) e para seguro de acidentes de trabalho, respetivamente. Para o subsídio de alimentação, considerou-se o valor de referência para o subsídio de refeição dos funcionários da Administração Pública a vigorar em 2023, ou seja, 5,20 euros/ dia, numa base de 22 dias mensais, 11 meses por ano.

Tabela 18 - Outros gastos com pessoal

Ano	2023	2024	2025	2026	2027
<i>Taxa Social Única Anual (TSU)</i>	9 709,00 €	9 843,33 €	12 806,60 €	13 002,88 €	13 203,09 €
<i>Seguro de Acidentes de Trabalho</i>	408,80 €	414,46 €	539,23 €	547,49 €	555,92 €
<i>Subsídio de Alimentação</i>	3 775,20 €	3 775,20 €	5 033,60 €	5 033,60 €	5 033,60 €
Total de outros Gastos	13 893,00 €	14 032,99 €	18 379,42 €	18 583,97 €	18 792,61 €

Fonte: Elaboração própria.

A Tabela 19 mostra outros gastos com pessoal para a empresa, nomeadamente as retenções de taxas de segurança social (TSU) e as retenções de IRS, que a empresa deve entregar à Segurança Social e à Administração Tributária. Foram utilizadas as taxas de

11% para a retenção de TSU dos colaboradores e de 15% para retenção de IRS dos colaboradores.

Tabela 19 – Retenções sobre salários do pessoal

Ano	2023	2024	2025	2026	2027
Retenção da Segurança Social (TSU)					
Administração/Informática	1 555,40 €	1 586,51 €	1 618,24 €	1 650,60 €	1 683,61 €
Manutenção	1 386,00€	1 386,00€	1 386,00€	1 386,00€	1 386,00€
Comercial/Marketing	1 555,40 €	1 586,51 €	1 618,24 €	1 650,60 €	1 683,61 €
Administrativo	0 €	0 €	1 309,00 €	1 335,18 €	1 361,88 €
Retenção de IRS	6 132,00€	6 216,84€	6 303,36	6 391,64€	6 481,69
Total de Retenções	10 628,80€	10 775,86€	10 952,84	11 078,84	11 234,91

Fonte: Elaboração própria.

Na Tabela 20, apresenta-se um quadro-resumo com o total dos gastos com o pessoal na organização, em resultado dos valores constantes das Tabelas 17 e 18.

Tabela 20 - Total de gastos com pessoal

Ano	2023	2024	2025	2026	2027
Total de gastos com Pessoal	54 773,00 €	55 478,59 €	72 301,93 €	73 332,93 €	74 384,55 €

Fonte: Elaboração própria.

6.8 Depreciações e Amortizações

Apesar de na empresa existirem vários ativos que estão, por lei, sujeitos a depreciações e amortizações, por motivos de cálculo apenas vamos assumir o valor das depreciações das casas no valor de 2% ao ano, tendo por base que o número de casas que a empresa possui foi indicada na Tabela 13 e o valor médio de cada imóvel é de 200.000€ (ver Tabela 21). Os computadores possuem uma depreciação de 33,3%, o mobiliário de 12,5% e o *software* também se deprecia à taxa de 33,3% (PWC, 2009)

Tabela 21 - Depreciações e amortizações

Ano	2023	2024	2025	2026	2027
<i>Depreciação das casas</i>	8 000,00€	16 000,00€	24 000,00€	32 000,00€	48 000,00€
<i>Depreciação material</i>	721,59€	721,59€	720,23€	373,74€	373,74€
<i>Total</i>	8 721,59€	16 721,59€	24 720,23€	32 373,74€	48 373,74€

Fonte: Elaboração própria.

6.9 Investimento e Financiamento

O montante de investimento do projeto da empresa é de 530.000 euros para início da sua atividade em 2023, conforme distribuição anual apresentada anteriormente (ver Tabela 3). No âmbito do planeamento do negócio, o investimento será realizado ao longo dos primeiros três anos de atividade (2023, 2024 e 2025). No primeiro ano, pretende-se efetuar, por parte do fundador, um investimento de 30.000 euros ao mesmo tempo que se tenta assegurar a angariação de um segundo investidor que entrará com um montante de 500.000 euros para dotar a empresa de condições operacionais de entrada no mercado, e começar a gerar prestação de serviços e receitas das operações comerciais. Isso incluirá gastos com o arrendamento de um espaço para escritório, compra de equipamentos de informática, mobiliário de escritório, gastos em marketing e promoção, contratação de funcionários e aquisição dos primeiros imóveis da empresa juntamente com os financiadores de *crowdfunding*.

No segundo ano, planeia-se investir 20.000 euros para expandir a empresa e aumentar a produção. Isso incluirá investimentos em material informático, mobiliário de escritório, publicidade e marketing para se dar a conhecer a empresa ao mercado e atrair mais clientes.

No terceiro ano, será feita uma nova injeção de capital por parte de um investidor, seja o que entrou inicialmente no negócio ou um terceiro investidor. Esta terceira tranche de investimento, estimada em 500.000 euros, servirá para adquirir novos imóveis, continuar a investir em marketing e garantir no mínimo 20% de liquidez para pagar aos financiadores de *crowdfunding*.

Tabela 22 - Financiamento da empresa

Ano	2023	2024	2025	2026	2027
<i>Capital Social</i>	25 000,00 €	5 000,00 €	0 €	0 €	0 €
<i>Crowdfunding</i>	300 000,00 €	600 000,00 €	900 000,00 €	1 200 000,00 €	1 800 000,00 €
<i>Empréstimos Bancários</i>	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
<i>Autofinanciamento</i>	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
<i>Outros</i>	500 000,00 €	0,00 €	500 000,00 €	0 €	0 €
<i>Total Capital Social</i>	525 000,00 €	5 000,00 €	500 000,00 €	0 €	0 €

Fonte: Elaboração própria.

O financiamento da nova empresa é realizado por recursos financeiros próprios do empreendedor, através de outros financiadores privados, por via do *crowdfunding* e um investidor que será angariado antes de iniciar a atividade. Não se pretende recorrer ao endividamento à banca comercial, que numa atitude muito conservadora, exige garantias, fiadores, hipotecas, etc., como condição para conceder empréstimos a novas empresas (Ferreira *et al.*, 2008).

Apesar do financiamento ser através de *crowdfunding* é necessário pagar juros aos investidores de forma a mantê-los conectados com o negócio e isso terá um custo a suportar pela empresa. Esse custo irá ser uma percentagem do valor investido e essa percentagem pode variar de acordo com o tipo de investimento que realizaram.

Os custos estimados em “juros” com os investidores é o seguinte:

Tabela 23 - Custo com investidores

Ano	2023	2024	2025	2026	2027
<i>Custo em juros aos investidores</i>	15 000,00 €	30 000,00 €	41 700,00 €	53 200,00 €	73 200,00 €

Fonte: Elaboração própria.

Existe também o custo para pagar os empréstimos aos investidores e ao mesmo tempo receber o pagamento de parte de alguns imóveis pagos. Esses pagamentos irão surgir apenas a partir do terceiro ano devido à existência de um período de fidelização com os investidores de dois anos, e outros custos com alguns dos produtos financeiros (ver Tabela 24).

Tabela 24 - Custo para adquirir parte dos investidores

Ano	2023	2024	2025	2026	2027
<i>Custo para adquirir como compra</i>	100 000,00 €	100 000,00 €	112 000,00 €	120 000,00 €	240 000,00 €
<i>Custo para adquirir aos investidores</i>	0 €	0 €	12 000,00 €	20 000,00 €	40 000,00 €
Total	100 000,00 €	100 000,00 €	124 000,00 €	140 000,00 €	280 000,00 €

Fonte: Elaboração própria.

6.10 Demonstrações Financeiras

Com base nos pressupostos e na informação prévia, resultante do cálculo de diversas rubricas, como visto anteriormente, são preparadas as demonstrações financeiras, que no projeto *WeInvest*, inclui a demonstração dos resultados e o balanço (ver Tabelas 25 e 26, a seguir).

De acordo com Freire (2023), a demonstração dos resultados, apresenta, para cada período, os resultados da organização, numa ótica económica da sua atuação, e inclui três componentes:

- Rendimentos e ganhos: aumento do valor da organização (venda de produtos, prestação de serviços, subsídios à exploração, juros de depósitos, etc.).
- Gastos e perdas: redução do valor da organização (custo das mercadorias vendidas e matérias consumidas, fornecimentos e serviços externos, gastos com o pessoal, depreciações, amortizações e provisões, juros de empréstimos, impostos, etc.)
- Resultado líquido do período: diferença entre os rendimentos e ganhos e os gastos e perdas, correspondente ao lucro (resultado positivo) ou prejuízo (resultado negativo) gerado pela organização.

Por outro lado, segundo Freire (2023), o balanço reflete a ótica financeira da situação patrimonial da organização e está dividido em três elementos:

- Ativo: bens detidos pela organização (terrenos, equipamentos, marcas, patentes, etc.).
- Passivo: obrigações de valores pagáveis a terceiros (dívidas a fornecedores, empréstimos obtidos, etc.)
- Capital próprio: diferença entre o ativo e o passivo, correspondente ao capital investido pelos proprietários acrescido das reservas e dos resultados (positivos ou negativos) acumulados.

De seguida, apresenta-se a demonstração dos resultados e o balanço previsional para os cinco anos, de uma forma ajustada, para explicitar diferentes tipos de resultados e procurar apurar se o projeto empresarial tem um bom equilíbrio financeiro.

6.11 Demonstração de Resultados

Na Tabela 25 apresenta-se os ganhos e gastos resultantes da atividade da empresa ao longo do período considerado, o que permite determinar o potencial de criação de valor do projeto. Apenas no quinto ano de atividade, a empresa consegue ter lucro atingindo assim o *Break Even Point*, a que não será alheio tratar-se de um negócio na área digital, com recurso a uma forma alternativa de financiamento (*crowdfunding*), opção inovadora e sem histórico no mercado imobiliário.

Tabela 25 - Demonstração de Resultados previsionais

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS	2023		2024		2025		2026		2027	
	Euros	%	Euros	%	Euros	%	Euros	%	Euros	%
<i>Vendas</i>										
<i>Prestações de Serviços</i>	39 450,00	100	73 650,00	100	115 500,00	100	178 750,00	100	296 175,00	100
TOTAL PRODUÇÃO (Volume de Negócios)	39 450,00	100	73 650,00	100	115 500,00	100	178 750,00	100	296 175,00	100
<i>Custo Mercadorias Vendidas e Mat. Consumidas</i>		-		-		-		-		-
MARGEM BRUTA	39 450,00	100	73 650,00	100	115 500,00	100	178 750,00	100	296 175,00	100
<i>Fornecimentos e Serviços Externos</i>	21 027,88	53	25 047,88	34	30 067,88	26	34 587,88	19	39 127,88	13
VALOR ACRESCENTADO BRUTO	18 422,12	47	48 602,12	66	85 432,12	74	144 162,12	81	257 047,12	87
<i>Outros Rendimentos e Ganhos</i>		-		-		-		-		-
<i>Gastos com o Pessoal</i>	54 773,00	139	55 478,59	75	72 301,93	63	73 332,93	41	74 384,55	25
<i>Gastos Depreciações das Habitações</i>		-	8 721,59	12	16 721,59	14	24 720,23	14	32 373,74	11
<i>Outros gastos e perdas operacionais</i>		-		-		-		-		-
RAEFI	- 36 350,88	- 92	- 15 598,06	- 21	- 3 591,41	- 3	46 108,96	26	150 288,83	51
<i>Juros aos clientes (crowdfunding)</i>	15 000,00	38	30 000,00	41	41 700,00	36	53 200,00	30	73 200,00	25
RESULTADOS FINANCEIROS	- 15 000,00	- 38	- 30 000,00	- 41	- 45 291,41	- 39	- 53 200,00	- 30	- 73 200,00	- 25
RESULTADO ANTES IMPOSTOS	- 51 350,88	- 130	- 45 598,06	- 62	- 45 291,41	- 39	- 7 091,04	- 4	77 088,83	26
<i>Imposto sobre o resultado do período</i>		-		-		-		-	16 188,65	5
RESULTADO. LÍQUIDO DO PERÍODO	- 51 350,88€	- 130	- 45 598,06€	- 62	- 45 291,41 €	- 39	- 7 091,04€	- 4	60 900,17€	21

Fonte: Elaboração própria.

6.12 Balanço Previsional

O balanço é um documento estático e a fotografia da situação económica e financeira da empresa num dado momento. Na Tabela 26 apresenta-se o balanço para os cinco anos do projeto *WeInvest*, verificando-se a igualdade fundamental: Ativo = Capital Próprio + Passivo (ver linha de controlo, no fim do balanço).

Tabela 26 - Balanço Previsional

	2023		2024		2025		2026		2027	
	Euros	%	Euros	%	Euros	%	Euros	%	Euros	%
BALANÇOS HISTÓRICOS										
ATIVO NÃO CORRENTE	402 358	51,0	793 637	74,7	1 178 015	64,8	1 553 294	73,9	2 320 921	84,6
Ativos Fixos Tangíveis	402 358	51,0	793 637	74,7	1 178 015	64,8	1 553 294	73,9	2 320 921	84,6
TOTAL ATIVO NÃO CORRENTES	402 358	51,0	793 637	74,7	1 178 015	64,8	1 553 294	73,9	2 320 921	84,6
INVENTÁRIOS E ATIVOS BIOLÓGICOS										
MEIOS FINANCEIROS LÍQUIDOS	386 291	49,0	269 414	25,3	639 445	35,2	548 574	26,1	421 848	15,4
TOTAL ATIVO CORRENTES	386 291	49,0	269 414	25,3	639 445	35,2	548 574	26,1	421 848	15,4
TOTAL DO ATIVO	788 649	100,0	1 063 051	100,0	1 817 460	100,0	2 101 869	100,0	2 742 769	100,0
<i>Prestações Suplementares + Out. Inst. Cap. Próprio</i>	525 000	66,6	530 000	49,9	1 030 000	56,7	1 030 000	49,0	1 030 000	37,6
<i>Resultados transitados</i>			- 51 351	-4,8	- 96 949	-5,3	- 142 240	-6,8	- 149 331	-5,4
<i>Resultado Líquido do Período</i>	-51351	-6,5	- 45 598	-4,3	- 45 291	-2,5	- 7 091	-0,3	60 900	2,2
TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO	473 649	60,1	433 051	40,7	887 760	48,8	880 669	41,9	941 569	34,3
PASSIVOS NÃO CORRENTES	300 000	38,0	600 000	56,4	888 000	48,9	1 168 000	55,6	1 728 000	63,0
Financiamentos Obtidos	300 000	38,0	600 000	56,4	888 000	48,9	1 168 000	55,6	1 728 000	63,0
PASSIVOS CORRENTES	15 000	1,9	30 000	2,8	41 700	2,3	53 200	2,5	73 200	2,7
Financiamentos Obtidos	15 000	1,9	30 000	2,8	41 700	2,3	53 200	2,5	73 200	2,7
TOTAL DO PASSIVO	315 000	39,9	630 000	59,3	929 700	51,2	1 221 200	58,1	1 801 200	65,7
TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO E DO PASSIVO	788 649€	100,0	1 063 051€	100	1 817 460€	100	2 101 869€	100	2 742 769€	100

Fonte: Elaboração própria.

6.13 Principais indicadores financeiros

Os indicadores do negócio permitem ao empreendedor e aos demais interessados avaliarem a situação económico-financeira do projeto empresarial. Na análise dos indicadores do negócio, interessa avaliar a sua evolução ao longo do tempo, bem como compará-los com a meta desejada e mesmo com as tendências do setor de atividade em que se enquadra o negócio (Silva e Monteiro, 2014).

Os indicadores são rácios, e como refere Silva (2010), “*Os rácios, como o nome indica, expressam uma relação entre duas grandezas e obtêm-se dividindo um valor pelo outro. O objetivo dos rácios é conseguir uma informação distinta e complementar da informação contida nos valores absolutos e com evidente utilidade para a análise económica e financeira da empresa*”. O método dos rácios é muito utilizado na análise da rentabilidade de qualquer plano de negócio, pois ajuda a explicar a evolução prevista e permite também concluir sobre a atratividade do projeto. A análise dos indicadores constitui ainda uma das formas de testar a razoabilidade dos pressupostos assumidos no plano de negócios. Os rácios podem ser indicadores de rentabilidade, financeiros ou de funcionamento (Deloitte e Touche, 2002). Para o cálculo dos indicadores é utilizada a informação contida quer no Balanço quer na Demonstração de Resultados (Silva e Monteiro, 2014).

Os rácios de liquidez dão indicações complementares sobre a capacidade de a organização satisfazer no curto prazo (a menos de um ano) os seus compromissos financeiros com credores externos, à medida que estes se vão vencendo, isto é, permitem perceber qual a capacidade que a organização tem de pagar as responsabilidades inerentes ao seu ciclo de exploração. Na análise dos rácios de liquidez, pode calcular-se os rácios de liquidez geral, de liquidez reduzida e de liquidez imediata. Neste trabalho, optou-se pelo cálculo do rácio de liquidez geral, que é o mais usado pelas instituições financeiras para a apreciação do risco de crédito de um negócio. Este rácio baseia-se na comparação entre o ativo corrente e o passivo corrente (Freire, 2023). Na Tabela 27, observa-se que a liquidez geral diminuiu significativamente de 26,09% em 2023 para 6,04% em 2027. Isso sugere que a capacidade da empresa de cumprir as suas obrigações de curto prazo diminuiu ao longo do período analisado.

No que diz respeito à análise da rentabilidade, observa-se uma melhoria significativa na rentabilidade líquida das vendas ao longo dos anos, passando de -130,17% em 2023 para 20,56% em 2027. Além disso, o crescimento do volume de negócios apresentou um aumento ao longo do período analisado, acima dos 50%, em cada ano de duração do projeto de investimento.

A rentabilidade das vendas também apresentou uma melhoria significativa ao longo dos anos e os custos de estrutura diminuíram como percentagem das vendas.

Em suma, com base nos rácios financeiros fornecidos no cenário base que serviu de exemplo ao desenvolvimento do projeto *WeInvest*, pode-se concluir que a empresa teve um desempenho financeiro que melhorou com o decorrer dos anos considerados.

Tabela 27 – Liquidez/Rentabilidade da empresa

	2023	2024	2025	2026	2027
LIQUIDEZ					
<i>Liquidez Geral</i>	26,09	9,65	15,81	10,69	6,04
ECONÓMICOS/RENDIBILIDADE					
<i>Rentabilidade Líquida das Vendas</i>	-130,17%	-61,91%	-39,21%	-3,97%	20,56%
<i>Crescimento do Volume de Negócios</i>		86,69%	56,82%	54,76%	65,69%
<i>Rentabilidade das Vendas</i>	-92,14%	-21,18%	-3,11%	25,80%	50,74%
<i>Custos de Estrutura</i>	192,14%	109,34%	88,63%	60,38%	38,33%

Fonte: Elaboração própria.

Os rácios de estrutura financeira são apresentados na Tabela 28. A análise destes rácios é fundamental para compreender o nível de balanceamento dos recursos da empresa.

A autonomia financeira, que indica o montante de ativos financiados por capitais próprios é um dos principais rácios para analisar a capacidade de a empresa solver os seus compromissos a médio e longo prazo. Ao indicar o peso do capital próprio no financiamento do ativo da empresa, este rácio deve ser por norma superior a 0,33 (Freire, 2023), caso contrário existirá provavelmente uma insuficiente dotação de capital próprio e excessiva dependência de capitais alheios (Deloitte e Touche, 2002). Neste projeto, a autonomia financeira diminuiu ao longo dos anos, passando de 60,31% em 2023 para 34,80% em 2027, mas sempre um valor para este indicador superior a 0,33. Isso sugere que a proporção do financiamento próprio da empresa em relação ao financiamento externo diminuiu, algo que se antevia sendo a empresa uma empresa a operar com recurso ao *crowdfunding*, mas a mesma consegue ser relativamente autónoma de financiadores externos.

A solvabilidade total reflete a capacidade da empresa pagar as suas dívidas com o capital próprio, ou seja, para fazer face aos seus compromissos de médio e longo prazo, permitindo determinar a sua dependência relativamente a terceiros. Este indicador financeiro, regra geral, deve ser superior a 0,5 (Freire, 2023). No período considerado, a solvabilidade da empresa diminuiu de 159,55% em 2023 para 55,65% em 2027. Isso indica que a capacidade da empresa de cumprir as suas obrigações de longo prazo diminuiu ao longo do tempo, mas os valores do rácio acima de 50% validam a estabilidade financeira da empresa.

A cobertura dos ativos não correntes também diminuiu significativamente ao longo dos anos e o passivo não corrente em relação aos capitais próprios aumentou.

O endividamento expressa o peso do passivo no financiamento do ativo, e deve ser inferior a 0,67 (Freire, 2023). Apesar de o endividamento aos financiadores de *crowdfunding* ter aumentado ao longo dos anos, por força da natureza da atividade empresarial, sendo de 65,2% em 2027, os valores do rácio são inferiores a 0,67, concluindo-se que a empresa não está excessivamente endividada. Dos dados apresentados, confirma-se que matematicamente, a soma dos valores dos rácios de autonomia financeira e endividamento da empresa, num dado ano, é sempre igual a 1

(100%). Por outro lado, a cobertura de juros e gastos melhorou significativamente no período em análise.

A rentabilidade dos capitais próprios é um dos indicadores mais utilizados para determinar o retorno proporcionado pela empresa aos seus fundadores/proprietários, que permite aferir os resultados gerados por unidade de capital investido pelos empreendedores e eventuais outros sócios investidores. Trata-se do rácio entre resultado líquido e capitais próprios, e mede a rentabilidade da empresa do ponto de vista do investidor, devendo ser comparado com taxas de remuneração de aplicações financeiras (Deloitte e Touche, 2002). Neste projeto, a rentabilidade dos capitais próprios também melhorou ao longo do período considerado, tornando-se positiva ao final do quinto ano (6,33% em 2027), deixando em aberto um futuro promissor para a empresa.

Tabela 28 - Estrutura Financeira

	2023	2024	2025	2026	2027
ESTRUTURA FINANCEIRA					
<i>Autonomia Financeira</i>	60,31%	41,83%	49,40%	42,45%	34,80%
<i>Solvabilidade Total</i>	159,55%	75,51%	102,23%	77,11%	55,65%
<i>Cobertura Ativos não Correntes</i>	118,96%	57,09%	77,06%	57,98%	41,43%
<i>Passivo não Corrente/Capitais Próprios</i>	62,68%	132,44%	97,82%	129,68%	179,71%
<i>Endividamento</i>	39,69%	58,17%	50,60%	57,55%	65,20%
<i>Cobertura Juros e Gastos</i>	-242,34%	-51,99%	-8,61%	86,67%	205,31%
<i>Rendabilidade dos Capitais Próprios</i>	-10,73%	-10,06%	-4,99%	-0,79%	6,33%

Fonte: Elaboração própria.

Em suma, com base nos rácios financeiros fornecidos no cenário base que serviu de exemplo ao projeto *WeInvest*, a partir dos valores apurados no modelo pode-se concluir que a estrutura financeira da empresa apresentou algumas mudanças significativas ao longo do período considerado, normais na evolução de uma empresa na transição de uma fase *early-stage*, para a eventual sobrevivência e crescimento empresarial, no mercado competitivo dos negócios digitais inovadores, neste caso, com foco nos investimentos em imobiliário com recurso ao *crowdfunding*.

Na Tabela 29, observa-se outros indicadores, associados a tesouraria e a ativos. Relativamente à tesouraria líquida da empresa, esta variou ao longo dos anos, mas apresentou uma tendência geral de diminuição de 376.291 euros em 2023 para 368.648 euros em 2027, tendo sido necessário várias injeções de capital, para acorrer a necessidades de financiamento de curto prazo.

O *cash-flow* da empresa melhorou significativamente ao longo dos anos, passando de negativos 36.351 euros em 2024 para 70.829 euros em 2027. Isso indica que a capacidade da empresa de gerar fluxos de caixa positivos aumentou ao longo do tempo.

O ativo económico da empresa aumentou sempre ao longo dos anos, passando de 402.358 euros em 2023 para 2.320.921 euros em 2027. Isso sugere que o valor económico dos ativos da empresa aumentou ao longo do período analisado.

O *cash-flow* como percentagem do volume de negócios também melhorou significativamente ao longo dos anos, registando valores positivos (em %), a partir de 2026.

Em suma, com base nos indicadores financeiros fornecidos no cenário base que serviu de exemplo ao projeto *WeInvest*, pode-se concluir que a empresa apresentou algumas melhorias significativas em termos de geração de fluxos de caixa e de valorização dos ativos.

Tabela 29 - Tesouraria e Ativos

	2023	2024	2025	2026	2027
OUTROS INDICADORES					
<i>Tesouraria Líquida</i>	376 291€	259 414€	617 745€	515 374€	368 648€
<i>Cash-Flow</i>		- 36 351€	- 6 876€	13 130€	70 829€
<i>Ativo Económico</i>	402 358€	793 637€	1 178 015€	1 553 294€	2 320 921€
<i>Cash-Flow/Volume de Negócios</i>		-49,36%	-5,95%	7,35%	23,91%

Fonte: Elaboração própria.

7 Conclusões

Neste trabalho académico procurou-se apresentar, de uma forma sucinta, os conceitos de empreendedorismo e *startups*, dos diferentes tipos de financiamento, e do *crowdfunding*, sendo este o conceito central do plano de negócios da *WeInvest*, apresentado na revisão de literatura. A partir desses conceitos e da recolha de dados e informações, procurou verificar-se a viabilidade de abertura de uma empresa de prestação de serviços na região do Algarve, especializada em empréstimos imobiliários através do financiamento de *crowdfunding*.

Deste projeto surgiu um plano de negócios capaz de justificar a não entrada no momento atual para este tipo de negócio.

Procurou-se mostrar a situação atual do mercado e as empresas que atualmente atuam nesta área de negócio em Portugal. Analisou-se o mercado de arrendamento de imóveis com bases de dados de grandes multinacionais.

Ao longo do projeto seguiu-se a estrutura clássica de um plano de negócio baseado na demonstração da ideia de negócio, sustentado na análise ao ambiente interno e externo à empresa, pela definição da estratégia de marketing e, por fim, na análise económico-financeira. Após efetuado o estudo, foi possível verificar as condições financeiras do negócio, e competitivas do mercado, proporcionando um estudo de viabilidade do negócio. Dessa análise, foi possível observar que o projeto *WeInvest* apresenta alguns indicadores favoráveis, apresentando lucratividade no quinto ano de exercício, mas encerra vários riscos e está dependente da entrada de um investidor externo no início do projeto de investimento e da angariação de financiamento através de *crowdfunding*. Sem esses requisitos, de momento o projeto não é viável.

Os principais desafios encontrados ao longo do projeto foram as flutuações constantes do mercado. Este projeto que começou a ser desenvolvido numa época de crescimento económico após o fim da pandemia de COVID-19, encontrou a meio do seu processo, o eclodir da guerra na Ucrânia, que mudou todo o mercado imobiliário, com taxas de juro e de inflação em valores recorde desde a entrada de Portugal na zona Euro.

Os negócios digitais são diferentes dos negócios tradicionais. A elaboração de um plano de negócios de uma empresa da economia digital é mais desafiante e incerta, por muitas razões, sobretudo pelo nível de incerteza, a que acresce a dificuldade de aplicação de abordagens e indicadores, muito fiáveis em negócios mais tradicionais. De acordo com Freire (2023:252): “Nos negócios mais tradicionais, é frequente os diferentes tipos de abordagens e indicadores convergirem. De facto, sempre que as empresas adotam estratégias conservadoras e incrementais, as suas expectativas para o futuro não diferem muito da sua evolução passada. Por isso, há menos incerteza em relação ao seu desenvolvimento e as diversas medidas de rentabilidade e criação de valor tornam-se uniformes e estáveis. Pelo contrário, nos negócios mais digitais, os indicadores baseados no desempenho passado e o valor atualizado líquido tendem a divergir durante bastantes anos. Na realidade, quando as empresas adotam estratégias inovadoras e disruptivas, a pressão para manter elevados níveis de crescimento e investimento afeta a rentabilidade no curto-médio prazo, mas as suas expectativas de evolução a médio-longo prazo são geralmente muito positivas. Porém, o nível de incerteza em relação ao futuro também é muito maior...”.

Em resumo, apresenta-se um projeto que necessita apenas de pequenas adaptações num futuro mais certo e menos volátil a nível imobiliário, tratando-se de um negócio digital, inovador e com potencial para a Região do Algarve.

A concluir, a elaboração deste projeto foi um trabalho desafiante e motivador, que permitiu pôr em prática muitos dos conhecimentos adquiridos ao longo das aulas do Mestrado de Gestão Empresarial a um nível mais teórico-prático, o que foi uma mais-valia para o empreendedor.

Bibliografia

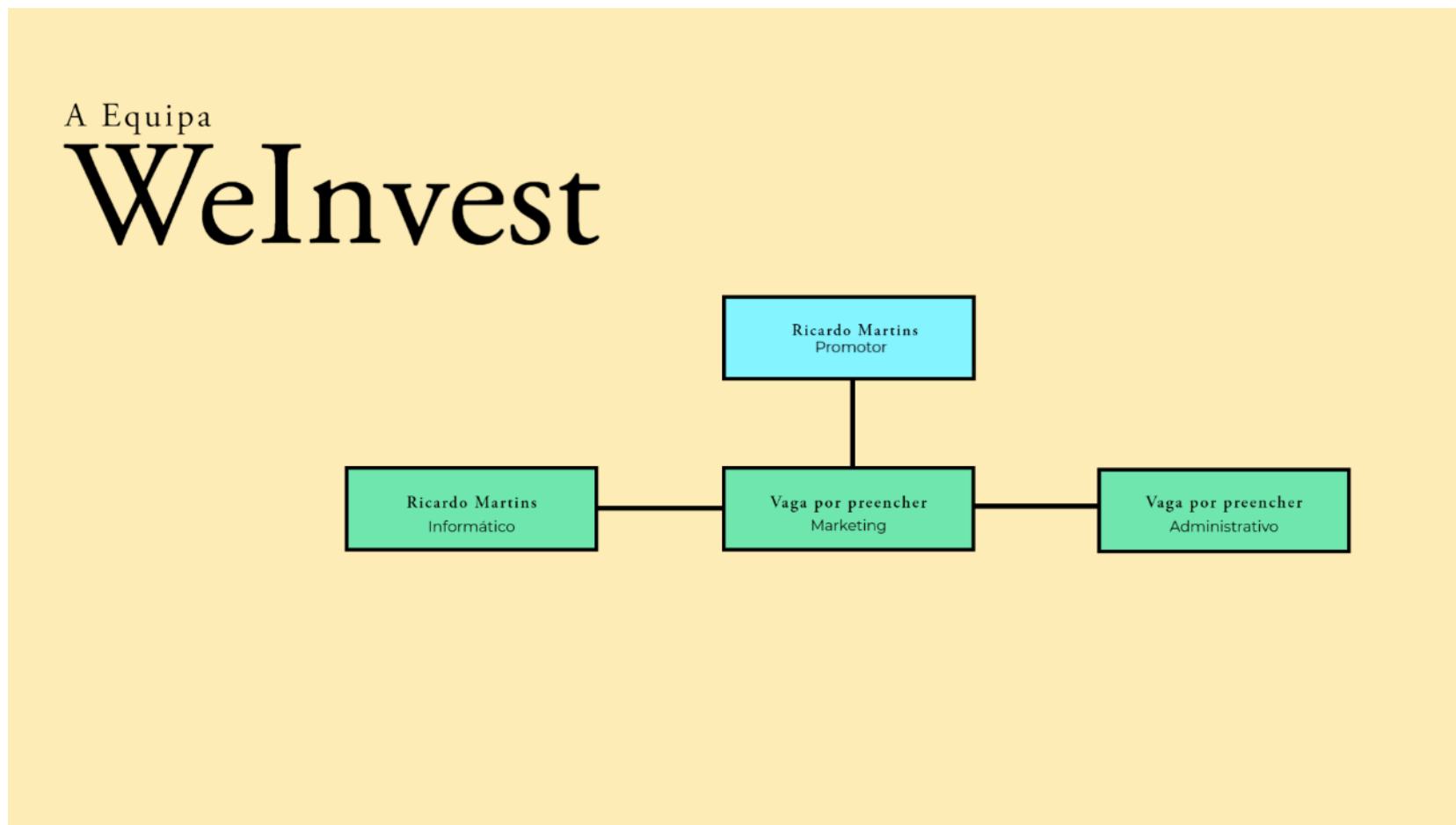
- Aernoudt, R. (2004). Incubators: Tool for Entrepreneurship? *Small Business Economics*, 23(2), 127-135.
- AirDNA. (2022). *AirDNA Faro*. Retrieved 05 06, 2022, from <https://www.airdna.co/vacation-rental-data/app/pt/faro/faro/overview>
- AirDNA. (2022). *AirDNA Lisboa*. Retrieved 05 06, 2022, from <https://www.airdna.co/vacation-rental-data/app/pt/lisboa/lisbon/overview>
- AirDNA. (2022). *AirDNA Porto*. Retrieved 05 06, 2022, from <https://www.airdna.co/vacation-rental-data/app/pt/porto/porto/overview>
- Antunes, S. (2014). Rioforte falha pagamento de dívida à Portugal Telecom. *Jornal de Notícias*, https://www.jornaldenegocios.pt/empresas/banca---financas/detalhe/rioforte_falha_pagamento_de_divida_a_portugal_telecom.
- Audretsch, D. (2004). Sustaining Innovation and Growth: Public Policy Support for Entrepreneurship. *Industry & Innovation*, 11(3), 167-191.
- Barringer, B. e Ireland, R. (2006). *Entrepreneurship - Sucessfully Lauching New Ventures*. New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Beracha, E. (2012). *Lessons from Over 30 Years of Buy versus Rent Decisions: Is the American Dream Always Wise?*
- Brüntje, D. (2016). *Crowdfunding in Europe - State of the Art in Theory and Practice*. Alemanha: Springer.
- Caetano, D. (2015). Crowdfunding: uma nova perspetiva de financiamento do empreendedorismo. *Diário Online Algarve*.
- Caixa Geral de Depositos. (2021, 11 01). *Depósito a Prazo 3 anos*. Retrieved 05 05, 2022, from https://www.cgd.pt/_layouts/15/CaixatecCGDLayoutsV2/fin.aspx?pff=401&pfc=116&moe=EUR
- Caixa Geral de Depositos. (2021). *O que é a Euribor e como influencia a sua carteira?* Retrieved 05 06, 2022, from <https://www.cgd.pt/Site/Saldo-Positivo/o-banco-e-eu/Pages/euribor-o-que-e.aspx>
- Carvalho, L. C., e Costa, T. G. (2015). *Empreendedorismo: Uma Visão Global e Integradora*. Lisboa: Edições Sílabo.
- Castañeda, L. (2012). *A arte de converter planos de negócios em resultados rentáveis*. Porto: Vida Económica Editorial, SA.
- Catarino, L. G. (2017). *Crowdfunding e Crowdinvestment: O regresso ao Futuro?*
- Cervo, A. L., e Bervian, P. A. (2002). *Metodologia Científica*, 5.ed. São Paulo: Prentice Hall.

- Chiavenato, I. (2012). *Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor*, 4.ed. São Paulo: Manole.
- Comissão das Comunidades Europeia (2003). *Livro Verde, Espírito Empresarial na Europa*.
- Deloitte & Touche (2002). *Guias Técnicos de Investimento em Turismo - O Plano de Negócios*. Lisboa: Instituto de Financiamento e Apoio ao Turismo.
- Dornelas, J. C. A. (2005). *Empreendedorismo na Prática: Mitos e Verdades do Empreendedorismo de Sucesso*. Rio de Janeiro: Elsevier.
- Duarte, C., e Esperança, J.P (2012). *Empreendedorismo e Planeamento Financeiro*. Lisboa: Edições Sílabo.
- Eco.sapo.pt. (2022). *Novas regras no crédito*. Retrieved 05 06, 2022, from <https://eco.sapo.pt/2022/04/01/tem-mais-de-30-anos-ha-novas-regras-no-credito-a-habitacao-a-partir-de-hoje/>
- Euribor-Rates (2022). *www.euribor-rates.eu/*. Retrieved 05 06, 2022, from <https://www.euribor-rates.eu/pt/graficos-euribor/>
- Finance, G. (2021). *Google Finance*. Retrieved 06 20, 2021, from <https://www.google.com/finance/quote/PHR:ELI>
- Fonseca, C. (2021, 10). *The Next Big Idea - Cristina Fonseca*.
- Freire, A. (2023). *Gestão Moderna - Sucesso nos Negócios Tradicionais e Digitais*. Lisboa: Bertrand Editora.
- Gil, A. C. (2002). *Como Elaborar Projetos de Pesquisa*, 4. ed. São Paulo: Atlas.
- Gomes, M. (2020). *Que apoios ao empreendedorismo jovem existem em Portugal?* Retrieved 05 15, 2022, from <https://www.jasminsoftware.pt/blog/empreendedorismo-jovem/>
- Google. (2022). *Orçamentos Adwords Google*. Retrieved 09 10, 2022, from https://ads.google.com/aw/campaigns/new/express?campaignId=13372636291&ocid=518596235&subid=ALL-pt-PT-et-g-aw-c-pric-awhp_xin1_end%21o2&step=cbd&euid=416272316&__u=6063576284&uscid=518596235&__c=8209878515&authuser=0&mode=signup&sourceid=emp
- Hisrich, R., e Peters, M. (2002). *Entrepreneurship*, 5th ed. New York: McGraw-Hill Irwin
- Idealista.pt. (2022). *Bolha imobiliária em Portugal? Futuro depende da evolução dos juros*. Retrieved 05 06, 2022, from <https://www.idealista.pt/news/imobiliario/habitacao/2022/01/26/50674-bolha-imobiliaria-em-portugal-futuro-depende-da-subida-dos-juros>
- INE (2022). *Índice de Preços no Consumidor*. INE. (2022, 07 29). *Utilização de internet*. Retrieved 09 04, 2022, from <https://www.pordata.pt/Portugal/Indiv%C3%ADduos+com+16+e+mais+anos+que+utilizam+computador+e+Internet+em+percentagem+do+total+de+indiv%C3%ADduos+por+grupo+et%C3%A1rio-1139>

- Kotler, P. (1996). *Administração de Marketing*. São Paulo: Editora Atlas.
- Lumpkin, G. T., e Dess, G. G. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academic of Management Review*, 21(1), 135-172.
- Lusa. (2022, 01 13). *Portugal fica em último lugar no ranking de literacia financeira da zona euro*. Retrieved 09 04, 2022, from <https://www.publico.pt/2022/01/13/economia/noticia/portugal-fica-ultimo-lugar-ranking-literacia-financeira-zona-euro-1991766>
- Malhotra, N. (2001). *Pesquisa de Marketing*, 3.ed. Porto Alegre: Bookman.
- Nunes, D. F. (2018). Um terço das startups fecha ao fim de um ano. *Dinheiro Vivo*.
- Penido, M. (2014). Crowdfunding no Brasil: Uma Análise. *Crowdfunding no Brasil: Uma Análise*, 20-26.
- Pfeifer, S., e Sarlija, N. (2010). The Relationship between Entrepreneurial Activities, National and Regional Development and Firm Efficiency - Global Entrepreneurship Monitor (GEM) - based Evidence from Croatia. *Journal of Entrepreneurship*, 19(1), 23-41.
- Porter, M. (1980). *Competitive Strategy*. UK: Free Press, Collier MacMillan.
- PWC. (2009). *Regime das Depreciações e Amortizações*. Retrieved 01 23, 2023, from <https://www.pwc.pt/pt/pwcinforfisco/codigos/rda/dr-25-2009.html#art1>
- Ribeiro, J. (2002, 05 27). *Como Financiar a sua Empresa*. Retrieved 05 14, 2022, from https://paginas.fe.up.pt/~ee97042/Faculdade/EG/como_financiar_a_sua_empresa.htm
- Saraiva, P. M. (2011). *Empreendedorismo*, 2.ed. Coimbra: Imprensa da Universidade de Coimbra.
- Schumpeter. (1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge MA: Harvard University Press.
- Shane, S., e Venkataraman, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as field of Research. *Academy of Management*, 25(1), 217-226.
- Sharma, P., e Chrismann, J. J. (1999). Toward a Reconciliation of the Definitional Issues in the Field of Corporate Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 23(3), 11-28.
- Sichel, R. L. (2018). *Criptomoedas: impactos na economia global*. Perspectivas.
- Silva, E. S. (2010). *Gestão Financeira - Análise de Fluxos Financeiros*, 4.ed. Porto: Vida Económica Editorial, SA.
- Silva, E. S., e Monteiro, F. (2014). *Empreendedorismo e Plano de Negócio*, 2.ed. Porto: Vida Económica Editorial, SA.
- Statcounter. (2022). *Browser Market Share Portugal*. Retrieved 01 23, 2022, from <https://gs.statcounter.com/browser-market-share/all/portugal>

- Tavares, F. O. (2015, 02 13). Financiamento das pequenas e médias empresas: análise das empresas do distrito do Porto em Portugal. *Financiamento das pequenas e médias empresas: análise das empresas do distrito do Porto em Portugal*, pp. 1-3.
- Teixeira, F. (2019, 10). *Utilização do Plano de Negócios em Startups em Portugal*, p. 13.
- Thompson, J. (2022, 06 29). *Business Loan vs. Crowdfunding: Which Is Best for You?* Retrieved 09 26, 2022, from <https://www.business.com/articles/business-loan-vs-crowdfunding-which-is-best-for-you/>
- Timmons, J. (1994). *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century*, 4th edition. Boston: Irwin McGraw-Hill.
- Yin, R. K. (2003). *Estudo de Caso, Planejamento e Métodos*, 2.ed. São Paulo: Bookman.

Anexo I - Organograma



Anexo II – Currículo do Promotor



Ricardo Martins

Computer Engineer

Visionary, hardworking and competent young man

✉ rik.j.martins@gmail.com

📍 São Brás de Alportel, Faro, Portugal

🌐 linkedin.com/in/ricardo-martins-546927168

☎ +351-914746652

📅 13 July, 1997

🔗 github.com/rikmartins

EDUCATION

Master degree in Business Management Universidade do Algarve

10/2020 - Present,

Thesis

- Business plan for a real estate investment company through crowdfunding

Degree in Computer Engineering University of Algarve

09/2015 - 07/2019,

Postgraduate in Business Management Universidade do Algarve

10/2020 - 06/2021,

WORK EXPERIENCE

Web Developer Freelancer

08/2020 - Present,

rmsulda.online / milplantas.pt / dinando.pt / jardecor.pt

Computer Engineer Hospital Particular do Algarve

11/2019 - Present,

Gambelas, Faro, Portugal

Network installation for dental clinic Clínica Médica e Dentária Vítor Branco Brito

02/2022 - 03/2022,

SKILLS

C	●	●	●	○	○
Java	●	●	○	○	○
HTML+CSS	●	●	●	●	●
Php	●	●	○	○	○
Python	●	●	●	○	○
Network Management	●	●	●	●	○

PERSONAL PROJECTS

Mobile Application for Monetary and Human Resources management (09/2019 - 05/2020)

LANGUAGES

Portuguese
Native or Bilingual Proficiency

English
Professional Working Proficiency

Spanish
Limited Working Proficiency

INTERESTS

Servers

Computer Networks

Telecommunications

Management

Markets

Hardware

Classic Physics

Modern Biology

Music

Technology

Sports

Anexo III – Preço quartos Algarve

Novos anúncios no teu email

[Guardar pesquisa](#)

Características do imóvel

- Ar condicionado
- Elevador
- Terraço
- Casa adaptada
- Limpeza incluída
- Jardim
- Piscina

Convivência

Indiferente

- LGBT friendly
- O proprietário/a não vive na casa

Andar

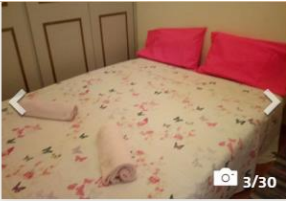
- Último andar
- Andares intermédios
- Rés do chão

Tipo de anúncio


Indiferente

Publicado no idealista


Indiferente




Quarto na rua Francisco Bivar, 9, Portimão
400 €/mês
4 quart. ● 4 raparigas 🚫 Não se pode fumar
Aluga-se Quarto só SENHORAS com trabalho, disponível apartir do dia 1 de Abril 2023 (quarto rosa fotografias nr 28-30) Resposta por ms
[Ver telefone](#) [Contactar](#) [Guardar](#)




Quarto na rua Poeta Antonio Aleixo, 68, Montenegro, Faro
650 €/mês
4 quart. ●● 4 rapazes/raparigas 🚫 Não se pode fumar
Nota: Qualquer proposta fora dos requisitos referidos será totalmente ignorada Apartamento recentemente remodelado com 4 quartos.
[Contactar](#) [Guardar](#)



Quarto na rua Dom Antonio Pereira da Silva, 9, Montenegro, F...
600 €/mês
3 quart. ●● 3 rapazes/raparigas 🚫 Não se pode fumar
Nota: Qualquer proposta fora dos requisitos referidos será totalmente ignorada Apartamento constituído por 3 quartos, uma casa de ba
[Contactar](#) [Guardar](#)



Quarto na rua do Vale, 17, Centro - Quarteira Velha, Quarteira, ...
650 €/mês
3 quart. ●● 3 rapazes/raparigas 🚫 Não se pode fumar
Aluga-se quarto, em alojamento partilhado, situado em Quarteira numa zona central a uma curta distância da praia e de escolas...
[Contactar](#) [Guardar](#)



Quarto, Meia Praia, 88, Meia Praia, Lagos

<https://www.idealista.pt/arrendar-quarto/faro-distrito/>

Anexo IV – Preço imóveis Algarve

Novos anúncios no teu email

[Guardar pesquisa](#)

Preço

Min Max

Tamanho

80 m² Max

Tipo de casa

Apartamentos, penthouses e duplex

Apartamentos

Penthouses

Duplex

Casas e moradias

Outras denominações

Moradias térreas, quintas

[Ver mais](#)

Quartos

T0

T1


T2

T3

T4 ou +

Casas de banho

1




Apartamento T1 em Centro, Faro
159.000 €

T1 131 m² área bruta Rés do chão sem elevador

Apartamento T1 de um Edifício histórico da cidade, com 94m² e um terraço privativo em pleno centro de Faro, na zona da Pontinha. In

[Ver telefone](#) [Contactar](#) [Guardar](#)




Apartamento T2 em Centro, Faro
164.000 €

T2 85 m² área bruta 3º andar sem elevador

Apartamento T2 em Faro localizado em zona calma da cidade de Faro com jardins Faro é capital do Algarve desde 1756. É também a pos

[Ver telefone](#) [Contactar](#) [Guardar](#)




Apartamento T2 na rua do Bom Joao, s/n, Alt...
165.000 €

T2 92 m² área bruta 2º andar

Procura uma apartamento na zona do Algarve? Temos algo que lhe pode interessar! Apartamento de tipologia T2, localizado no cent

[Ver telefone](#) [Contactar](#) [Guardar](#)



Apartamento T2 em Penha - Vale da Amoreira...
165.000 €

T2 91 m² área bruta 3º andar

Apartamento bem localizado no centro de Faro com proximidade ao

RedeReal

https://www.idealista.pt/comprar-casas/faro/faro/com-tamanho-min_80,apartamentos/?ordem=precos-asc