

**5. CANDIDATURA AOS INCENTIVOS AO INVESTIMENTO LOCAL –
ICONIKCHAPTER, LDA:**

Submete-se ao Executivo Municipal, com vista à aprovação da Assembleia Municipal, de acordo com o Regulamento de Concessão de Incentivos ao Investimento do Município de Braga, (Processo RII01/2019), processo relativo à candidatura apresentada por IconikChapter, Lda, de acordo com proposta apresentada por IB-Agência para a Dinamização Económica, E.M.



Remessa de Processo e Proposta de Decisão relativamente a pedido de incentivo apresentado em sede de candidatura no âmbito do Regulamento de Concessão de Incentivos ao Investimento do Município de Braga (Processo RII01/2019)

DESPACHO

Nos termos do n.º 2 do art. 9º do Regulamento de Concessão de Incentivos ao Investimento do Município de Braga, remete-se à Câmara Municipal de Braga, para os devidos efeitos, o Processo RII01/2019, relativo ao pedido de incentivo apresentado pela IconikChapter, Lda. e a presente proposta de decisão, conforme referência constante da Ata n.º 70 do Conselho Administração da IB – Agência para a Dinamização Económica, E.M.

O Conselho de Administração da IB – Agência para a Dinamização Económica, E.M. decidiu propor, em face do projeto de investimento apresentado pelo promotor, a aprovação da declaração de interesse económico deste projeto e da minuta de contrato de investimento que elaborou e propor também a concessão à IconikChapter, Lda. de incentivos sobre o valor das taxas municipais a pagar, nos termos do Regulamento Municipal de Taxas e Licenças Municipais, de redução de 35%.

Braga, 02 de Setembro de 2019.

O Administrador Executivo



Carlos Silva

At Carlos Silva
19.09.19
[Signature]



**PROCESSO RELATIVO À CANDIDATURA SUBMETIDA NO ÂMBITO DO REGULAMENTO DE
CONCESSÃO DE INCENTIVOS AO INVESTIMENTO DO MUNICÍPIO DE BRAGA
(PROCESSO RII01/2019)**

Remete-se a seguinte documentação ao Conselho de Administração da InvestBraga, relativa à candidatura submetida no âmbito do Regulamento de Concessão de Incentivos ao Investimento do Município de Braga, para efeitos de pronúncia relativamente ao pedido de incentivo apresentado pela IconikChapter, Lda., na qual se propõe a atribuição dos seguintes incentivos:

- a) Incentivos sobre o valor das taxas municipais a pagar, nos termos do Regulamento Municipal de Taxas e Licenças Municipais, de redução de 35% (segundo a fórmula de cálculo do regulamento de incentivos e com base no plano de investimento em anexo).

Propõe-se também a aprovação da declaração de interesse económico deste projeto e da minuta do contrato de investimento.

Braga, 02 de Julho de 2019.

A Diretora da Área de Dinamização Económica e Atração de Investimento


Ana Ferreira

**ÍNDICE DO PROCESSO DE CANDIDATURA NO ÂMBITO DO REGULAMENTO DE CONCESSÃO DE INCENTIVOS AO
INVESTIMENTO DO MUNICÍPIO DE BRAGA (PROCESSO RII01/2019)**

1. Declaração de candidatura no âmbito do Regulamento de Concessão de Incentivos ao Investimento do Município de Braga
2. Projeto de investimento
3. Despacho de nomeação de gestor do procedimento
4. Análise da candidatura
5. Declaração de Interesse Económico
6. Proposta de minuta de contrato de investimento
7. Cópia do ofício a solicitar elementos complementares ao promotor
8. Comprovativo de registo de correio
9. Documentos complementares de suporte à candidatura juntos pelo promotor:
 - i) Acesso à certidão permanente da IconikChapter, Lda.
 - ii) Certidão de não dívida às Finanças
 - iii) Certidão de não dívida à Segurança Social
 - iv) Quadro do investimento a realizar (com indicação das fases do investimento e respetivo horizonte temporal)
 - v) Matriz dos recursos humanos a contratar (com indicação do número de pessoas a contratar e respetivo horizonte temporal)
 - vi) Cópia do contrato celebrado com o Instituto Monsenhor Alrosa
10. Certidão de não dívida ao Município de Braga
11. Comprovativo do Processo de licenciamento a tramitar na CMB

O Gestor de Procedimento



A Diretora da Área de Dinamização Económica e Atração de Investimento

A Diretora da Área de Dinamização Económica e Atração de Investimento



A Diretora da Área de Dinamização Económica e Atração de Investimento



Candidatura no Âmbito do Regulamento de Concessão de Incentivos ao Investimento

DECLARAÇÃO

Braga, 22/05/2019

Exmo. Senhor Presidente da InvestBraga.

IconikChapter Lda, pessoa coletiva n.º 515177350, com o capital social integralmente realizado de 5000 euros, com sede na R. de S. Marcos nº113 1º Frente, freguesia de S. João do Souto, concelho de Braga, registada na Conservatória do Registo Comercial de Braga, sob o n.º 515177350, representada neste ato por Sócio Gerente e com poderes para o ato, vem apresentar a sua candidatura no âmbito do Regulamento de Concessão de Incentivos ao Investimento (Regulamento), nos seguintes termos:

1. Declara que pretende realizar no Concelho de Braga um investimento com as seguintes características (conforme projeto de investimento que se junta, em anexo, como documento n.º 1):

- a. Valor de investimento: 800.000 euros;
- b. Número de postos de trabalho a criar/manter: 12 (mínimo);
- c. Setor de atividade: Gestão de Instalações Desportivas;
- d. Tempo de implementação do projeto: 15;

e. [outros aspetos considerados relevantes para efeitos do artigo 7.º do Regulamento].

O valor do Investimento foi revisto em fase de execução e com base nos orçamentos recebidos. Já estão contabilizados os valores relativos a obras dos ginásios. Não estão considerados equipamentos de ginásio.

2. Para os devidos efeitos, declara que:

a. tem a sua situação regularizada relativamente a contribuições para a segurança social em Portugal ou no Estado de que sejam nacionais ou no qual se situe o estabelecimento principal da empresa;

b. tem a sua situação regularizada relativamente a dívidas por impostos ao Estado Português ou ao Estado de que sejam nacionais ou no qual se situe o estabelecimento principal da empresa;

c. tem a sua situação regularizada relativamente a dívidas por impostos ou de qualquer outra natureza ao Município de Braga;

d. cumpre as condições legais necessárias ao exercício da respectiva atividade, nomeadamente em matéria de licenciamento;

e. apresenta uma situação económico-financeira equilibrada ou, tratando-se de projetos de investimento de elevada densidade tecnológica, demonstrem ter capacidade e evidências de financiamento do projeto de investimento.

f. não se encontra em estado de insolvência, de liquidação ou de cessação de atividade, nem tem o respetivo processo pendente.

g. não é uma empresa em dificuldade, de acordo com a definição prevista no artigo 2.º do Regulamento (EU) n.º 651/2014, de 16 de junho.

h. apresenta um projeto de investimento que contempla a criação ou manutenção de, no mínimo, 10 postos de trabalho ou um montante de investimento não inferior a 250.000 €;

3. Declara ainda que conhece e aceita os termos do Regulamento.

4. Requer apoio ao projeto de investimento materializado na concessão dos seguintes incentivos:

☒ Isenção, total ou parcial, de taxas municipais, nos termos do Regulamento Municipal de Taxas e Licenças Municipais;

☒ Concessão de benefícios fiscais nos impostos a cuja receita o Município tenha direito, nos termos da lei e do presente regulamento.

Nota: serão remetidos todos os respetivos comprovativos solicitados na sequência da submissão da candidatura

Pede deferimento

O requerente

Henrique Eduardo Silva Gonçalves

Plano de Negócios

Padel Fitness & Wellness Center

Entidade Fornecedora:



Cofinanciado:



Índice

Índice.....	1
Índice de quadros.....	3
Índice de imagens	3
Sumário Executivo.....	4
1. Identificação e Justificação do Projeto.....	6
Apresentação dos Promotores	6
Descrição do Projeto.....	6
2. Análise de Mercado	11
Dimensão do mercado.....	11
Quem são os principais clientes?.....	12
Os Principais Concorrentes.....	14
Os Principais Fornecedores.....	15
Análise SWOT do Projeto	16
3. Estratégias de Marketing	18
Características distintivas do Produto/Serviço	18
Estratégia de Preço	18
Estratégia de Promoção/Comunicação	19
Estratégia de Distribuição	20
4. Operacionalidade do Negócio e Logística.....	21
5. Viabilidade Económico-financeira	23
5.1 Pressupostos Gerais.....	23
5.2 Volume de Negócios	23
5.3 Custo de Mercadoria Vendida e Matéria Consumida (CMVCM)	24

5.4 Fornecimentos e Serviços Externos	25
5.5 Gastos com o Pessoal	26
5.6 Investimento	27
5.7 Demonstração de resultados previsional	28
5.8 Plano de financiamento	28
5.9 Balanço previsional	29
5.10 Avaliação do Projeto	30
5.10.1 Cenário padrão	30
5.10.2 Cenário Pessimista	31
6. Conclusões.....	33
7. Anexos – Demonstração de Resultados, Balanço e Plano Financeiro a 15 anos – Cenário Padrão	34
Demonstração de Resultados a 15 anos – Cenário Padrão	34
Balanço a 15 anos – Cenário Padrão.....	35
Plano Financeiro a 15 anos – Cenário Padrão	36
8. Anexos - Detalhes Financeiros Adicionais	37
Orçamento Financeiro	37

Índice de quadros

Quadro 1 - Evolução do número com Atividades desportivas, de diversão e recreativas	12
Quadro 2 - Principais Concorrentes	14
Quadro 3 - Análise SWOT	16
Quadro 4 - Tabela de Preços	19
Quadro 5 - Volume de negócios	24
Quadro 6 - Subcontratações serviços especializados	25
Quadro 7 - Fornecimentos e serviços externos	26
Quadro 8 - Evolução do número de recursos humanos	27
Quadro 9 - Remuneração mensal dos trabalhadores	27
Quadro 10 - Quadro-Resumo dos Gastos com Pessoal	27
Quadro 11 - Investimentos	27
Quadro 12 - Demonstração de Resultados previsional	28
Quadro 13 - Plano de Financiamento	29
Quadro 14 - Balanço Previsional	30
Quadro 15 - Valor Atual Líquido (VAL) e Taxa Interna de Rendibilidade (TIR)	31
Quadro 16 - Valor Atual Líquido (VAL)	31
Quadro 17 - Taxa Interna de Rendibilidade (TIR)	31
Quadro 18 - Valor Atual Líquido (VAL) e Taxa Interna de Rendibilidade (TIR)	32
Quadro 19 - Valor Atual Líquido (VAL)	32
Quadro 20 - Taxa Interna de Rendibilidade (TIR)	32

Índice de imagens

Ilustração 1 - Imagem em 3D do exterior do complexo	9
Ilustração 2 - Imagem em 3D do exterior dos campos de Padel	9
Ilustração 3 - Imagem em 3D do exterior do complexo e dos campos de Padel	10

Sumário Executivo

Breve descrição do projeto

O **Padel Fitness & Wellness Center** surge pela ação de quatro promotores que entendem existir no mercado uma oportunidade única de desenvolvimento de uma infraestrutura pioneira e inovadora na cidade de Braga, destinada a atividades desportivas, de lazer e bem-estar. Este projeto surge num contexto em que a vivência contemporânea valoriza cada vez mais a prática de atividade física aliada a serviços de saúde e bem-estar, pelo que apesar de estar ainda numa fase embrionária se antecipa a sua proliferação com sucesso no curto-prazo.

No que respeita ao leque de serviços disponibilizados no mercado, o complexo terá múltiplas valências tais como: quatro campos de Padel; um ginásio (onde os utilizadores poderão realizar treinos do tipo *Bootcamp*, um conceito disruptivo com tudo o que existe atualmente na cidade de Braga); um restaurante/área de *lounge*; uma sala multifuncional (que à partida será utilizada para sessões de fisioterapia); e, por fim, existirá também uma pequena área comercial onde os utilizadores do complexo poderão adquirir materiais de desporto.

Importa ainda destacar que os promotores deste projeto contam com uma vasta experiência na área de atividade da empresa. Por um lado, dois dos promotores (que estarão a tempo inteiro no **Padel Fitness & Wellness Center**) contam já com muitos anos de experiência profissional enquanto professores de Padel, tendo contribuído amplamente para a implementação desta modalidade em Braga. Complementarmente, os outros sócios, além de praticantes ativos da modalidade, irão contribuir com a sua experiência ao nível da gestão de empresas.

No que respeita ao público-alvo e, tendo em conta a abrangência que este desporto pode ter, não é fácil definir um grupo específico. Por conseguinte, apesar de no curto-prazo os promotores entenderem que os seus principais clientes serão maioritariamente indivíduos com idade entre os 25 e os 45 anos, no médio/longo-prazo preveem que este leque seja alargado também ao público mais jovem. Isto é, a empresa pretende estabelecer parcerias com a Câmara Municipal de Braga e com alguns colégios privados de modo a fomentar a prática da modalidade juntos das crianças e adolescentes. Relativamente a este último grupo, cumpre referir que um dos objetivos da empresa passa por estabelecer uma parceria com a Universidade do Minho no sentido de dinamizar uma liga universitária.

Em suma, os promotores deste projeto ambicionam que o **Padel Fitness & Wellness Center** seja uma referência na cidade bracarense, enquanto infraestrutura capaz de disponibilizar uma combinação perfeita entre o desporto, o lazer e o bem-estar.

Principais objetivos do projeto

Com a realização do presente *Business Plan* a empresa tem como principal objetivo, não só a apresentação do projeto a possíveis interlocutores externos (tais como investidores), como também, a sistematização de informação de grande utilidade para a concretização do projeto, a necessidade de avaliação do risco, das próprias necessidades de financiamento e do potencial do negócio.

Simultaneamente, a elaboração deste documento permitiu fazer uma reflexão estratégica para a construção de um posicionamento diferenciado no mercado.

Dados Financeiros

Este projeto prevê uma necessidade de financiamento para fundo de maneo e equipamentos para o ano de 2019 no valor de aproximadamente 428.032,00 euros. Este financiamento será efetuado maioritariamente através do recurso a empréstimos bancários e a capital social.

Considerando um cenário de crescimento moderado e uma estratégia de diferenciação da concorrência, o projeto gera um Valor Atual Líquido (VAL) a cinco anos de 90.017,35 euros, o que denota boas perspetivas do desenvolvimento do negócio em causa.

Face ao exposto, o presente projeto empresarial convida a uma leitura mais aprofundada, considerando-se que estaremos na presença de um negócio com um conceito inovador com todas as capacidades para se tornar um caso de sucesso.

1. Identificação e Justificação do Projeto

Apresentação dos Promotores

O presente projeto surge pela ação de quatro promotores que entendem existir no mercado uma oportunidade para a disponibilização de um novo conceito que alia a prática de desporto ao bem-estar e lazer.

A este nível cumpre referir que dois dos promotores desta ideia de negócio têm já uma vasta experiência ao nível do ensino e prática de Padel. Os outros dois promotores são praticantes ativos da modalidade e, complementarmente, contam já com muitos anos de experiência enquanto gestores de empresa noutras áreas de atividade.

Nuno Gonçalves e João Pedro Oliveira são ambos praticantes da modalidade e empreendedores com empresas no ramo imobiliário e da engenharia. Tendo já uma vasta experiência na área da gestão de empresas, estão naturalmente mais aptos a garantir que os processos administrativos e de gestão empresarial fluem naturalmente.

José Pedro Carvalho, formado em Educação Física e Desporto, conta já com mais de 6 anos de experiência enquanto professor de Ténis e de Padel. Complementarmente, terminou em 2015 uma formação em Gestão Administrativa de Recursos Humanos, tendo adquirido conhecimentos que serão certamente uma mais-valia neste projeto empresarial.

Por fim, Carlos Manuel Carvalho é mestre em Ciências da Educação Física e do Desporto com especialização em exercício físico e saúde. Em termos de formação académica abordou alguns assuntos muito relevantes tais como a avaliação e prescrição do exercício físico nas doenças crónicas, a prática de exercício físico pelas crianças e jovens e, a psicologia do exercício físico. No que respeita à sua experiência profissional conta já com 2 anos enquanto professor de Padel, sendo responsável por organizar jogos, torneios e outras atividades para os atletas.

Refira-se também que a gestão e exploração das outras áreas do complexo (o ginásio e o restaurante/área de *lounge*) serão concessionadas a outras empresas. Pretende-se com isto libertar os promotores do projeto da gestão de áreas em que não se sentem tão conhecedores e, alternativamente, ceder essa gestão a outras pessoas com mais experiência e com maior capacidade de fazer destes espaços um sucesso.

Perante o exposto, apesar do conceito do **Padel Fitness & Wellness Center** ser recente e de índole inovadora, é expectável que a experiência e *know-how* dos seus promotores contribuam para a sua proliferação com sucesso.

Descrição do Projeto

Ao longo dos últimos anos temos assistido a um incremento significativo da preocupação que a sociedade tem ao nível da prática de desporto, da adoção de um estilo de vida saudável e da promoção de um bem-estar constante.

Neste contexto, pretende-se que o **Padel Fitness & Wellness Center** assuma um papel de destaque no panorama do Padel no distrito de Braga e, mais tarde, alargando-se a outros distritos vizinhos. Com este conceito inovador, a empresa propõe-se a disponibilizar num único espaço quatro campos de Padel, um ginásio (no qual será possível realizar treinos *bootcamp*), um restaurante/área de *lounge* (com a conceção de refeições e *snacks* saudáveis e com um bom perfil nutricional) e, por fim, terá também uma área multifuncional (afeta a sessões de fisioterapia e outras atividades).

O **Padel Fitness & Wellness Center** irá destacar-se da sua concorrência pela disponibilização de um espaço moderno, com infraestruturas equipadas para a prática de desporto e, com um *design* carismático, que permitirá aos seus utilizadores otimizar a prática de desporto e, simultaneamente, poderão socializar e incrementar o seu bem-estar.

Apesar das múltiplas valências que o clube irá ter, os promotores deste projeto entenderam pertinente concessionar a exploração do ginásio e do restaurante/área de *lounge* a outras empresas que tenham mais experiência nestas áreas de atividade. Por conseguinte, o *core business* desta ideia de negócio está mais associado à exploração dos campos de Padel, dado ser a valência que vai ser explorada diretamente.

A prática da modalidade Padel tem ganho crescente relevância no quotidiano dos indivíduos. De facto, o crescimento deste desporto tem sido transversal a todo o território nacional, sendo que atualmente estima-se que existem em Portugal entre 7 e 9 mil jogadores (regulares e ocasionais) e perto de 100 clubes espalhados por todo o país, que se traduzem em cerca de 327 campos de Padel (segundo a aplicação Aircourts).

Cumprir referir que apesar de estar a aumentar significativamente o número de campos de Padel existentes em Braga e arredores, os mesmos nem sempre reúnem as condições estruturais necessárias para a prática cómoda da modalidade e, na generalidade dos casos o espaço é composto apenas pelos campos, não dispondo de áreas para que os jogadores possam socializar e partilhar experiências entre si.

Por conseguinte, o **Padel Fitness & Wellness Center** surge com o objetivo de aproveitar uma lacuna existente no distrito de Braga ao nível dos espaços disponíveis para a prática desta modalidade. Adicionalmente, será fator preponderante para o sucesso desta ideia de negócio a sua localização perto do centro da cidade de Braga, numa zona com bons acessos e com áreas de estacionamento gratuito (sendo que 20 lugares serão destinados apenas aos utilizadores do complexo).

Assim, a empresa apresenta-se no mercado como um projeto diferenciado e de valor acrescentado, cujo objetivo é permitir a prática da modalidade, disponibilizando instalações modernas e altamente adaptadas para a prática do Padel. Destaca-se também que, apesar de estar previsto que os campos de Padel sejam cobertos, a cobertura dos mesmos será feita de modo a que os jogadores continuem a ter contacto visual com o exterior, mantendo assim a atratividade de ter um espaço ao ar livre e assegurando ao mesmo tempo a atividade durante o ano todo, nomeadamente quando as condições climáticas forem adversas à prática desportiva ao ar livre.

Ainda no que respeita ao aspeto inovador deste complexo não podemos deixar de referir que todos os campos de Padel terão câmaras a filmar os jogos, os quais serão transmitidos em tempo real no restaurante/área de *lounge*.

Deste modo, os utilizadores do complexo podem aproveitar para ver diferentes jogos enquanto aproveitam para fazer uma pausa e socializar.

Ao nível do público-alvo, os promotores deste projeto entendem que no curto-prazo os principais utilizadores do complexo serão indivíduos com idades compreendidas entre os 25 e os 45 anos que estejam num escalão médio-alto. Já no médio/longo-prazo pretendem desenvolver algumas parcerias entidades como a Câmara Municipal de Braga, escolas públicas e colégios privados, de modo a fomentarem a prática desta modalidade junto de um público mais jovem.

Ao nível das parcerias a serem estabelecidas, é de salientar que a empresa pretende associar-se a um clube de Padel espanhol (país onde a modalidade tem maior relevância), de modo a poder aproveitar o *know-how* adquirido por estes e, assim, otimizar os resultados do Padel Fitness & Wellness Center.

Com este projeto a empresa almeja distinguir-se da concorrência pela oferta de um serviço de elevado valor acrescentado e, simultaneamente capaz de dar resposta às necessidades do quotidiano dos indivíduos, permitindo-lhes não só praticar Padel mas também terem à sua disposição outras valências que podem contribuir para que tenham uma experiência mais agradável sempre que pretendam jogar Padel.

No curto-prazo e, tendo como objetivo ganhar notoriedade no mercado, os promotores do presente projeto reconhecem a importância de desenvolver um bom plano de comunicação digital, de marketing e de publicidade (nomeadamente promover a criação de parcerias com a edilidade e com escolas da região, o aparecimento em revistas do distrito, entre outros aspetos) e, incitar a realização de formações técnicas e/ou práticas para que os seus colaboradores estejam devidamente preparados para dar resposta às necessidades emergentes do mercado. Simultaneamente, os promotores do projeto pretendem estabelecer parcerias com algumas marcas de relevo no desporto, de modo a promover uma maior notoriedade do clube no mercado e também, conseguir alguns patrocínios sob a forma de equipamentos.

Ao nível da sua estrutura organizacional, a empresa irá contar com apenas dois dos promotores a tempo inteiro, recorrendo à subcontratação de profissionais da área sempre que necessário. Cabe aos promotores deste projeto empresarial todas as responsabilidades inerentes à gestão do negócio e, paralelamente, as funções mais operacionais relacionadas com o atendimento ao cliente e a parte comercial da divulgação do serviço.

Numa perspetiva de médio/longo-prazo e, em função do crescimento da empresa, está prevista a contratação a tempo inteiro de novos colaboradores com experiência na área, que sejam capazes de ajudar a conduzir este projeto a bom porto.

Em suma, apesar de ser um projeto ainda numa fase embrionária e de uma índole inovadora, é expectável que se assuma como uma alternativa viável no mercado e, consequentemente, garantindo o sucesso do presente projeto.

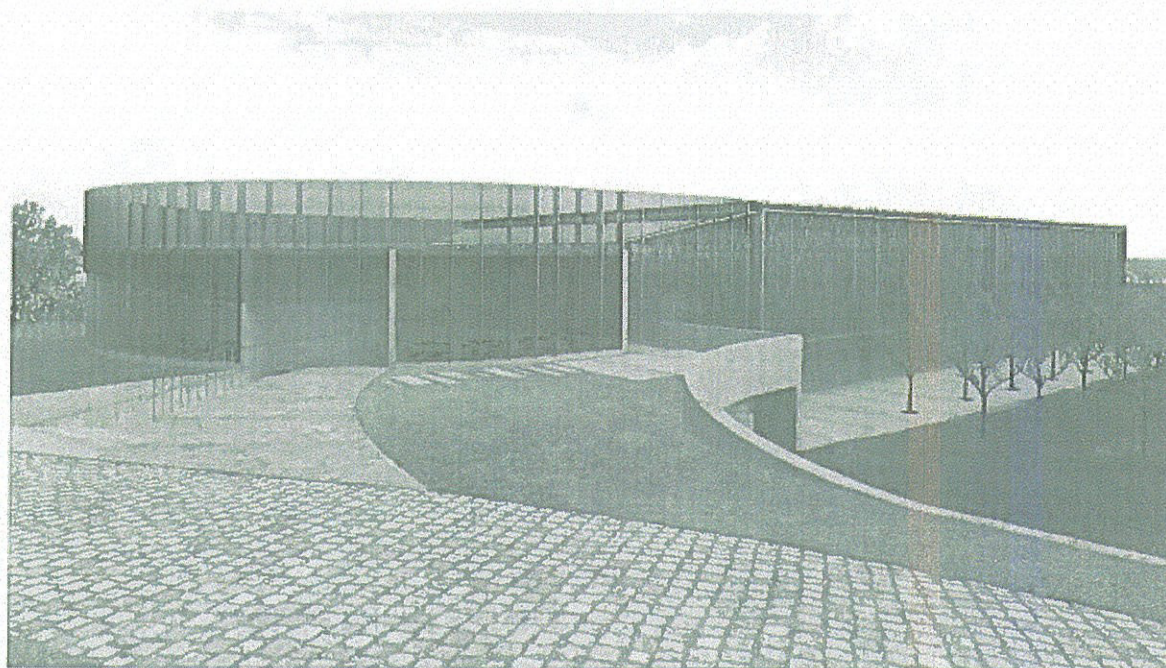


Ilustração 1 - Imagem em 3D do exterior do complexo

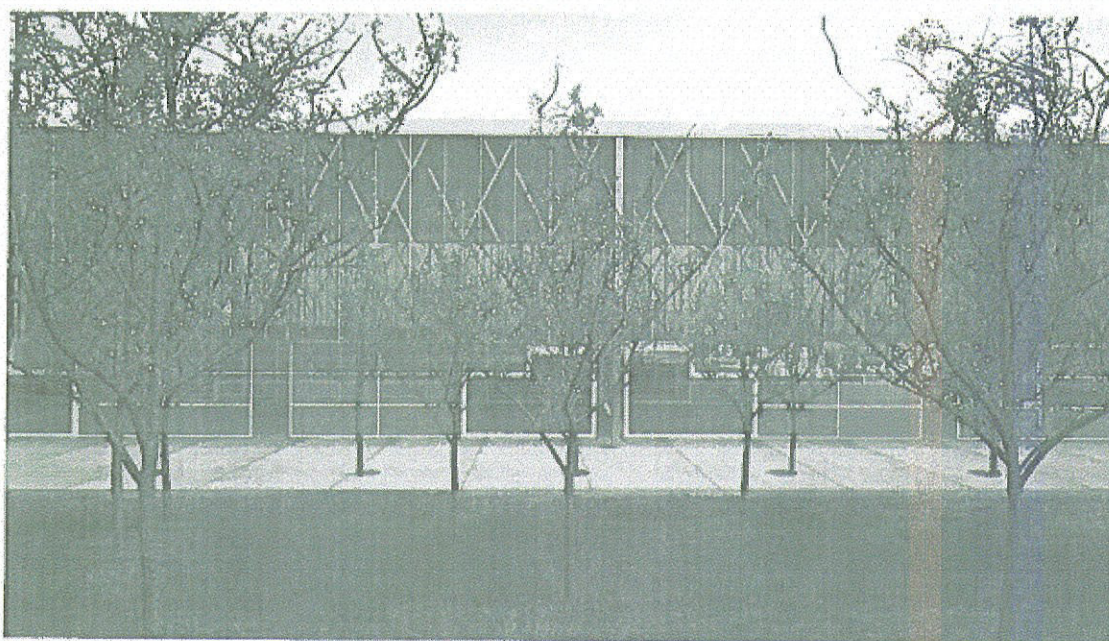


Ilustração 2 - Imagem em 3D do exterior dos campos de Padel

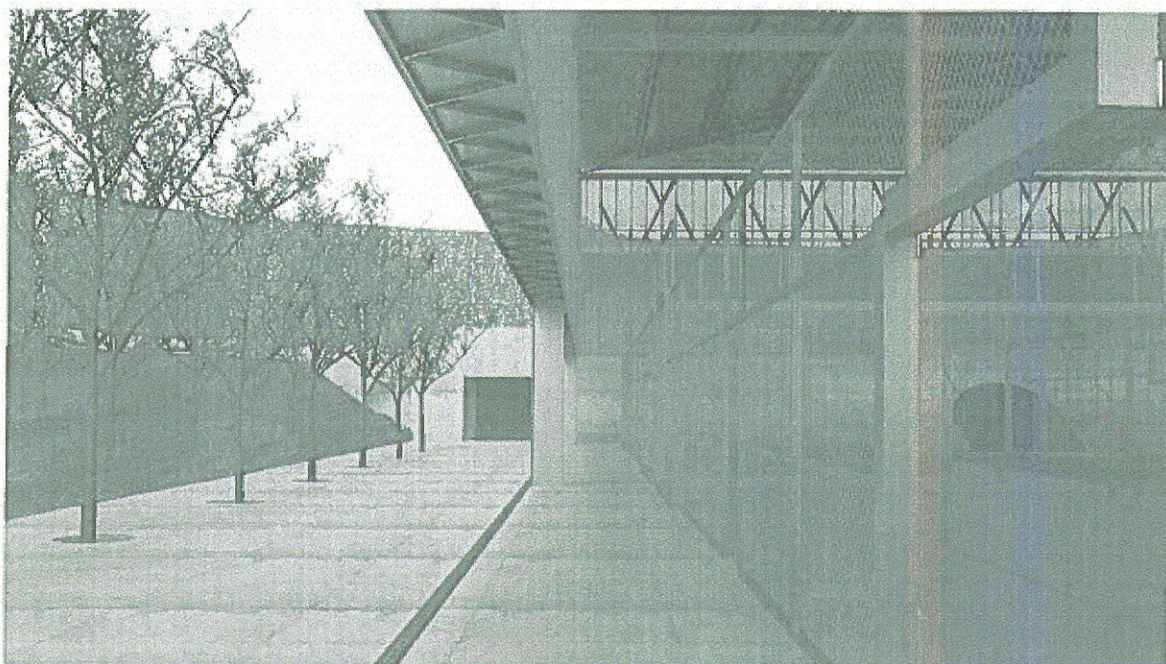


Ilustração 3 - Imagem em 3D do exterior do complexo e dos campos de Padel

2. Análise de Mercado

Dimensão do mercado

O **Padel Fitness & Wellness Center** representará uma empresa cuja atividade principal será a gestão de instalações desportivas que, neste caso em particular, estarão relacionadas com a prática da modalidade Padel. A empresa vai atuar numa fase inicial no distrito de Braga, no entanto, pretende no médio/longo-prazo alargar a sua área de atuação prevendo a abertura de novos complexos com características similares.

O **Padel Fitness & Wellness Center** surge com o objetivo de disponibilizar um complexo cuja atividade principal será a prática de Padel. Não obstante, no mesmo espaço estarão também disponíveis outros serviços como um ginásio para treino do tipo *bootcamp* e, existirá um restaurante que dê resposta às necessidades de um público que procure alternativas mais saudáveis e, um espaço convidativo à socialização entre praticantes das modalidades mencionadas.

Neste sentido, importa melhor desenvolver o que é o desporto e qual tem sido o seu historial nos diferentes países onde a modalidade está já implementada. O Padel é um desporto de raquete, jogado a pares cujo campo é retangular, totalmente fechado, com 10 metros de largura e 20 de comprimento e, uma rede no meio do campo. Este desporto foi inventado por Enrique Corcuera em Acapulco (México) em 1969 e inicialmente era mais popular nos países hispânicos americanos como a Argentina e o México. Na Europa teve maior destaque na Espanha e em Andorra. Não obstante, nos últimos anos tem-se verificado uma tendência para se espalhar em diferentes países europeus.

Efetivamente, em Espanha a modalidade tem já muitos adeptos, estimando-se que atualmente existam cerca de 2 milhões de praticantes de Padel.

Em Portugal o primeiro campo de Padel foi construído no Lisboa Racket Center na década de 90 mas era maioritariamente usado pela comunidade espanhola residente na cidade. Apenas no final dos anos 90 o desporto começou a ganhar maior preponderância com a construção de mais 5 campos e, com a criação de uma associação que ficou responsável por promover o desporto e organizar um circuito de torneios sociais e competitivos. Foi também nesta altura que Portugal começou a participar nas edições dos Campeonatos da Europa e do Mundo.

Desde essa data, a prática desta modalidade tem crescido de forma sustentada mas moderada. Segundo dados da Federação Portuguesa de Padel, estima-se que atualmente existem entre 7.000 a 9.000 praticantes ocasionais e regulares da modalidade e, mais de 100 campos espalhados por todo o país.

Perante o exposto, a empresa terá como código de atividade empresarial (CAE) primário o 93110 - Gestão de instalações desportivas. Segundo a informação disponível no Instituto Nacional de Estatística o número de empresas que tem como CAE principal Atividades desportivas, de diversão e recreativas tem aumentado de forma sustentada ao longo dos últimos anos, conforme exposto no quadro abaixo.

Quadro 1 - Evolução do número com Atividades desportivas, de diversão e recreativas

Localização Geográfica	2016	2015	2014
Continente	2142	1554	1214
Norte	612	489	392
Centro	314	291	237
Área Metropolitana de Lisboa	977	569	405
Alentejo	120	96	75
Algarve	119	109	105

Fonte: INE - Instituto Nacional de Estatística

De acordo com a Associação Empresarial Portuguesa em Portugal existem 347 empresas que têm como CAE Principal o 93110, sendo que o seu volume de vendas ronda os 180.234.518 euros. Em termos de número total de empregados, este valor traduz-se num total de 3.271 colaboradores.

Adicionalmente, e uma vez que a empresa também terá nas suas instalações um ginásio e uma área de restauração que serão concessionados para outras empresas, terá como CAEs secundários o 56107 - Restaurante n.e. (inclui atividades de restauração em meios móveis) e, o 93130 - Atividades de ginásio (fitness). A este nível, refira-se que existem atualmente 3.079 empresas que têm como CAE primário o 56107 (representando um valor de 633.060.532 euros, neste caso o número total de colaboradores empregue nestas empresas ascende aos 19.849 trabalhadores). Por último, no que respeita ao CAE 93130, existe à data 446 empresa cujo CAE principal é o 93130, estas empresas em conjunto exibem um volume de vendas de 76.601.765 euros.

Quem são os principais clientes?

Consumidores finais

☒

Outras empresas

☐

Ambos

☐

O Padel Fitness & Wellness Center apresenta-se como um empreendimento diferenciado que se propõe a cativar não só os praticantes de Padel, como também o público que procura um conceito distinto de ginásio (associado ao treino do tipo *bootcamp*) e, um espaço propício ao bem-estar que permita a prática de desporto aliada à socialização.

Tendo em consideração que este novo projeto empresarial estará maioritariamente focado na prática do desporto Padel, um dos objetivos dos promotores do projeto passa por alcançar um público-alvo abrangente, que procure um



serviço de qualidade e com infraestruturas modernas que contribuam para que a prática da modalidade seja mais apelativa.

Dada a localização do **Padel Fitness & Wellness Center** e a rede de contactos dos promotores, a área de abrangência do público-alvo será essencialmente no concelho de Braga. No entanto, é expectável que consoante o complexo vá alcançando maior notoriedade no mercado, sejam capazes de atrair praticantes da modalidade dos concelhos vizinhos, tais como Vila Verde, Amares, Barcelos, Guimarães e Póvoa de Varzim.

Apesar deste novo projeto empresarial se encontrar ainda numa fase embrionária, a sua localização num dos concelhos mais jovens e populosos da zona Norte será crucial para a sua proliferação com sucesso. Se considerarmos também o número cada vez maior de pessoas que procuram este tipo de espaços e que podem ser uma verdadeira alternativa aos complexos existentes atualmente (não só pela qualidade dos campos de Padel, mas também pela existência no mesmo espaço de um ginásio e de um restaurante/área de *Lounge*), podemos concluir que o **Padel Fitness & Wellness Center** se trata de um projeto ambicioso mas de previsível sucesso.

Em termos de faixa etária do público-alvo e, conforme já mencionado, no curto-prazo a empresa antecipa que os seus principais clientes serão praticantes de Padel com idades compreendidas entre os 25 e os 45 anos. Não obstante, pretende-se que no médio/longo-prazo este leque abranja também o público mais jovem, como resultado das parcerias que se pretende estabelecer com a Câmara Municipal de Braga e com as escolas e/ou colégios privados.

Os Principais Concorrentes

Quadro 2 – Principais Concorrentes

	Tipo de Produto	Preço	Pontos Fortes	Pontos Fracos
Quinta Monserrate	- Campos de Padel Indoor - Academia de Padel	Competitivo	- Notoriedade no mercado - Tem vários campos - Alguns jogadores reconhecidos jogam nas suas instalações	- Centralizados no Porto
Campos da Rodovia	- Campos de Padel Outdoor	Mais barato	- Preço	- Condicionados pelas condições climáticas - Balneários partilhados - Apenas se consegue fazer a marcação de campos no próprio dia
FAMA PADEL Clube Indoor (Famalicão)	- Campos de Padel Indoor	Competitivo	- Realização de torneios e competições de Padel - Academia de Padel - Campo de férias	- Número de campos não é suficiente face à procura
Clube de Ténis de Guimarães	- Campos de Ténis e de Padel	Competitivo	- Dispõe de serviços auxiliares (restaurante, salão social, sala de fisioterapia,...) - Localização no centro da cidade	- Número de campos não é suficiente face à procura - Localização não é apelativa para os jogadores residentes em Braga
Indoor Padel - Vila do Conde e Póvoa de Varzim	- Campos de Padel - Academia de Padel	Competitivo	- Boas infraestruturas (campos indoor, panorâmicos em vidro) - Notoriedade no mercado	- Número de campos não é suficiente face à procura - Localização não é apelativa para os jogadores residentes em Braga

Os Principais Fornecedores

Tendo em consideração a natureza deste projeto e, uma vez que a empresa terá de fazer um avultado investimento inicial ao nível da criação da sua estrutura, podemos apontar que os seus principais fornecedores no curto-prazo serão os responsáveis pelas obras de construção. Naturalmente, estando finalizada a construção do edifício, a empresa antecipa que terá de continuar a ter um fornecedor responsável pela manutenção dos campos e das áreas comuns.

Importa a este nível referir que a exploração do ginásio e do restaurante/área de *lounge* será cedida a outras empresas, pelo que a empresa não contempla ter custos com fornecedores para estas áreas.

Portanto, os principais fornecedores do Padel Fitness & Wellness Center serão especialistas na área de marketing que serão subcontratados pontualmente para apoiarem no desenvolvimento da estratégia de marketing e de comunicação digital, bem como, na divulgação de eventos que venham a ser realizados (como os torneios). Ainda, sempre que necessário serão subcontratados licenciados em Desporto, com experiência na modalidade do Padel, para que possam ajudar nas alturas de maior pico de trabalhos.

Por fim, a empresa pretende estabelecer algumas parcerias para a angariação de patrocínios, sejam eles sob a forma monetária ou sob a forma de equipamentos para a prática da modalidade.

Análise SWOT do Projeto

Quadro 3 - Análise SWOT

		AJUDA	PREJUDICA
		Forças	Fraquezas
INTERNO		<ul style="list-style-type: none"> - Experiência profissional, <i>know-how</i> e conhecimento de mercado; - Vasta rede de contactos dos promotores do projeto; - Instalações modernas e adequadas aos serviços a prestar; - Disponibilização de diferentes serviços no mesmo espaço (campos de Padel, ginásio, restaurante/área de <i>lounge</i> e sala de fisioterapia); - Boa localização geográfica; - Valor da renda é mais reduzido face ao que a concorrência paga. 	<ul style="list-style-type: none"> - Empresa recente e sem nome no mercado; - Forte necessidade de investimentos na área do <i>marketing</i>; - Apesar da tendência de crescimento, a modalidade tem ainda uma expressão reduzida no território nacional; - Elevado investimento inicial.
		Oportunidades	Ameaças
EXTERNO		<ul style="list-style-type: none"> - Aumento do número de praticantes deste desporto; - Hábitos de vida mais saudáveis e maior propensão para prática de desporto; - Desenvolvimento de parcerias com a Câmara Municipal de Braga e outras entidades privadas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Forte concorrência na região e possibilidade de aparecimento de novos <i>players</i>; - Instabilidade do poder de compra dos clientes; - Fácil Imitação do modelo de negócio; - Espaço alugado por um período de 15 anos; - Existência de poucos recursos humanos qualificados nesta área.



Análise qualificada/dinâmica com base na SWOT referida:

Apostas:

- Estabelecer parcerias com a Câmara Municipal de Braga e, com escolas do distrito (privadas e públicas);
- Aposta ao nível da formação.

Avisos:

- Necessidade de reforço da capacidade de negociação da empresa face às respostas originadas por parte da concorrência;
- Ações de marketing e publicidade previstas poderão ser insuficientes para a divulgação deste novo espaço.

Restrições:

- Baixa margem de negociação face aos preços praticados por parte da concorrência.

Riscos:

- Elevada competitividade do setor de atividade.

3. Estratégias de Marketing

Características distintivas do Produto/Serviço

Os promotores deste projeto empresarial propõem-se a disponibilizar no mercado o **Padel Fitness & Wellness Center**, que prima pelo elevado rigor e qualidade de todos os serviços que estarão disponíveis neste espaço. No que respeita à exploração dos campos de Padel, o portfólio de serviços da empresa irá incluir:

- Aluguer de campos de Padel (o custo irá variar consoante o horário escolhido);
- Packs de horas de jogo: neste caso os jogadores poderão comprar mais do que uma hora de jogo, que terão de utilizar no prazo máximo de 6 meses;
- Aula-jogo: esta modalidade contempla a realização de jogos com professores;
- Torneios de Padel.

Refira-se também que, apesar de o Ginásio e Restaurante/área de *lounge* estarem presentes no complexo, a exploração destes espaços será concessionada a outras entidades, portanto, não sendo consideradas no portefólio de produtos da empresa.

A empresa acredita que os seus serviços terão um carácter diferenciador pelo facto de estar previsto um investimento muito significativo na estrutura do complexo. Efetivamente, pretende-se que toda a estrutura seja moderna e esteja adequadamente equipada para garantir uma experiência agradável aos seus utilizadores, fomentando a fidelização dos mesmos.

Por fim, no médio/longo-prazo os promotores deste projeto querem diferenciar-se da concorrência pela disponibilização de um campo de férias, que possa ser utilizados pelas crianças e jovens nos seus períodos de férias. Com esta iniciativa pretende-se não só atrair maior notoriedade para o **Padel Fitness & Wellness Center**, mas também fomentar a prática deste desporto junto dos mais novos e, assim, incrementar as probabilidades de que mais tarde sejam praticantes ativos da modalidade.

Estratégia de Preço

Conforme supramencionado, no **Padel Fitness & Wellness Center** serão disponibilizados um conjunto de serviços que satisfaçam as necessidades emergentes do público-alvo definido. No que respeita ao ginásio e ao restaurante/área de *lounge* a tabela de preços será definida pela empresa que assumir a sua exploração.

Por outro lado, no que respeita à prática do Padel a empresa definiu já os preços que serão praticados consoante o tipo de serviço que o cliente pretenda adquirir. Assim o plano de preços praticado será o que se transcreve na tabela abaixo, sendo que os valores apresentados já incluem IVA à taxa legal em vigor.

Quadro 4 - Tabela de Preços

Aluguer de campos	Packs	Aula-Jogo
20€/hora	2 Pessoas	1 Professor
	1 hora: 22€	3 Pessoas
	5 horas: 90€*	15€**
	1 Pessoa	2 Professores
	1 hora: 35€	2 Pessoas
	5 horas: 150€*	30€**

* Válido por 6 meses

** Duração: 90 minutos

Cumprindo ainda referir que os promotores deste projeto equacionam a possibilidade de realizar alguns torneios de Padel, sendo expectável a realização de 3 a 4 torneios por ano. Nestes casos, o preço deverá totalizar os 15 euros por pessoa e, pretende-se alcançar uma média de 180 pessoas por torneio (estima-se que com mais de 180 pessoas já não é possível garantir a qualidade do torneio).

Por fim, a empresa pretende estabelecer algumas parcerias com marcas que tenham interesse em patrocinar a atividade do clube. Em contrapartida a empresa permitirá que estes usem o seu espaço para colocar publicidade, a título de exemplo, poderão usar um dos campos para fazer publicidade à sua própria marca. Nestes casos, o preço a praticar estará sempre sujeito a uma negociação entre as partes.

Estratégia de Promoção/Comunicação

No âmbito da estratégia de comunicação do Padel Fitness & Wellness Center, os promotores deste projeto pretendem, desde logo, apostar num conjunto de medidas que visem informar o seu público-alvo e promover os seus serviços.

Neste sentido, a primeira medida será subcontratar alguém para que os auxilie no desenvolvimento de um plano de marketing e de comunicação digital, que seja adequado ao público-alvo definido. Simultaneamente os promotores deste projeto já delinearam um conjunto de medidas que acreditam que terão um papel fundamental para aumentar a notoriedade do clube.

Em primeiro lugar, os promotores pretendem rentabilizar o vasto leque de contactos que têm vindo a angariar ao longo dos últimos anos. Por um lado, dois dos promotores têm adquirido múltiplos contactos fruto da sua experiência profissional e, os outros promotores têm também algumas pessoas de referência que conhecem da prática regular da modalidade.

Complementarmente, a empresa pretende investir na sua presença *online* através da criação de um *website* institucional onde estarão disponíveis os contactos da empresa para potenciais clientes e, onde estarão expostos todos os serviços que são disponibilizados e as suas características e preços; bem como, por intermédio da presença em redes sociais tais como o Instagram e o Facebook.

Por fim, será também um bom motor de propagação do clube a realização de torneios de Padel. Estas atividades por norma atraem um elevado número de participantes, que muitas vezes vem de outros distritos movidos pela oportunidade de jogar Padel com boas condições.

Estratégia de Distribuição

Os canais de distribuição têm uma elevada importância na implementação de um negócio, uma vez que são os métodos delineados pela entidade para promover os serviços que irá disponibilizar no mercado.

No caso do projeto **Padel Fitness & Wellness Center** e, tendo em conta a tipologia do setor e dos serviços que a empresa se propõe a disponibilizar, foram definidos dois meios de distribuição: presencial (nas instalações desportivas) e com recurso às novas tecnologias (e-mail, telefone e redes sociais).

De facto, a empresa considera que trabalhar a rede de contactos que os seus promotores desenvolveram ao longo de muitos anos de experiência profissional e da prática da modalidade, terá um impacto muito significativo e positivo no sucesso desta ideia de negócio.

Por fim, outro meio de distribuição que será adotado pela empresa será a *app* **AlrCourts**. Através desta aplicação os utilizadores só precisam de indicar o dia em que pretendem jogar e, a aplicação automaticamente apresenta uma listagem dos campos e horários disponíveis. Ora, uma vez que esta é a aplicação mais utilizada pelos jogadores de Padel, a presença na mesma traduzir-se-á imediatamente numa maior visibilidade do **Padel Fitness & Wellness Center** na comunidade.

4. Operacionalidade do Negócio e Logística

Localização			
<p>O Padel Fitness & Wellness Center vai estar instalado na cidade de Braga. Considerando o tipo de serviços que a empresa vai disponibilizar, teve de ser escolhido um espaço amplo que permita não só a criação das condições necessárias para a prática da modalidade com comodidade, mas também, que deixe em aberto a possibilidade de a empresa expandir as suas instalações caso este projeto empresarial se venha a revelar um sucesso (conforme é expectável).</p>			
Formas e métodos de pagamento			
<p>As principais formas e métodos de pagamento serão: numerário, transferência bancária e cheque.</p>			
Caracterização dos Principais Fornecedores			
Nome	O que fornece?	Avaliação (preço/qualidade/rapidez) De 0 (mau) a 5 (excelente)	Há alternativas?
Marketing e comunicação	Estratégia de marketing e de comunicação digital	Não definido	Sim
Professores de Padel	Acompanhamento nas aulas de Padel	Não definido	Sim

Equipa de trabalho
<p>Para o bom funcionamento da organização e, de forma a satisfazer as necessidades dos clientes, a organização irá dispor de uma equipa de trabalho com sólidos conhecimentos tendo em consideração a área em que atua.</p> <p>Assim, na estrutura organizacional da empresa estarão presentes dois colaboradores que, a tempo inteiro, serão responsáveis por acompanhar os praticantes da modalidade. Sempre que se justifique a empresa irá recorrer à subcontratação de profissionais experientes para ajudarem a suprir as suas necessidades pontuais.</p> <p>Caberá aos promotores deste projeto empresarial todas as responsabilidades inerentes à gestão do negócio e, paralelamente, as funções mais operacionais relacionadas com o contacto com o cliente, a gestão das redes sociais e do website.</p>

Numa perspetiva de médio/longo prazo, caso assim se justifique, poderão ser contratados novos colaboradores para integrarem o quadro de recursos humanos da empresa.

Equipamentos

Nome	Montante de Investimento	Tipo de Investimento
Serviço de vigilância e alarme	5.000€	Equipamento básico
Computadores	2.000€	Equipamento básico
Ar condicionado/Sistema de aquecimento	40.000€	Equipamento básico