

JUPITER EDITIONS .com

*Print Your **Heart** With Jupiter Editions*

Jupiter Editions®

Business Flyer

R. +3519***** r*****@gmail.com

Doutor D.K. +3519***** d*****@gmail.com

O presente Business Flyer da Jupiter Editions não dispensa a consulta do JUPITER'S BUSINESS

História

Reportagem fotográfica

3 Melhores Argumentos/Sinopses

Índice do JUPITER'S BUSINESS

Sumário Executivo do JUPITER'S BUSINESS

Maquete "Jupiter"wood

GPS "Jupiter"wood + Hotel "Jupiter"

Financiamento e Plano Financeiro

O *Assalto ao Jupiter Editions Museum in 2080* de Antoine Canary-Wharf

A Psicologia e a Medicina a receitarem os livros da Jupiter Editions

Quadro-resumo dos departamentos e pessoal

Política de Horário e Ordenado de Felicidade

Rúbricas principais do projeto *Print Your Heart With Jupiter Editions*

Quadro-resumo do financiamento

Calendário de compras, investimentos e eventos

O Business Flyer da Jupiter Editions serve como 1ª nota de apresentação ao Banco para o financiamento do seu projeto

Print Your Heart With Jupiter Editions

A Jupiter Editions é a marca editorial da sociedade Jupiter Saturn Neptune New-Orbit-Editions, Lda

sediada na Av. Dom João II, 50 Edifício Mar Vermelho, Parque das Nações, 1990-090 Lisboa e nº fiscal 515966207

Faz parte do Business Flyer o Índice do JUPITER'S BUSINESS, de forma a que a vista sobre os tópicos consigam facultar uma visão geral do dossiê da sociedade e de forma a que o banco possa solicitar a consulta de uma parte ou de várias partes do dossiê ou de algum documento em específico que seja do seu interesse para a sua melhor análise.

Seguem em anexo com o Business Flyer os seguintes documentos reunidos num PDE:

Registo de Marca Jupiter Editions

Contratos de Edição

Contrato de Trespasse de Concessão de Praia

Certidão Permanente

Certificado PME

Balancete

«What ever you do, do it well. Do it so well that when people see you do it they will want to come back and see you do it again and they will want to bring others and show them how well you do what you do.» *Walt Disney*

«(...) um banco chegou-se à frente para nos salvar! Porque há bancos que salvam vidas! Há bancos que salvam negócios! E se a vida é um verdadeiro negócio, se a vida for isso, é importante haver bancos capazes de salvar estes negócios da vida.» in 2080 de *Antoine Canary-Wharf*

História

A Jupiter Editions teve o privilégio de assistir em tempo real à escrita eletrizante de cada um dos seus espíritos dos autores. A Jupiter Editions viu isto. E quando viu, num primeiro “Contrato Telecinético”, viu uma cláusula que dizia que tinha de mandar imprimir os corações de cada um dos espíritos de autor, porque tinha informação de mercado, o capital social e as artes editoriais para constituir uma sociedade editorial com os seus “sócios de indústria”, a quem os chamaria, para sempre, Member Writers. A Jupiter Editions nasceu antes da constituição da sociedade editorial. O espírito da Jupiter Editions há muito que tinha nascido, mas estava confortável dentro do útero de **Jupiter** no seu estudo de mercado. Mas a vontade de se ver o corte do cordão umbilical da Jupiter Editions para o mundo jurídico começou a ser imensa e cada vez maior. A “pressão de mercado” que se sentia era cada vez maior. Sentia-se que o parto estaria para breve. Talvez, a emoção, o sentimento e a experiência de se ver em tempo real os espíritos de autor a escreverem *À Velocidade da Luz* de Gil de Sales Giotto tenha feito as “águas rebentar”. E a Jupiter Editions nasceu diante dos olhos de **Jupiter**. Num pequeno complô de mercado, a Jupiter Editions aceitou guardar o segredo comercial e celebrar os contratos de edição com os 9 Member Writers que chegaram à Jupiter Editions, com o registo das obras na Inspeção Geral das Atividades Culturais e com o registo informático da data de criação provando que as 9 obras não só foram registadas (concluídas) todas no mesmo dia, como começaram a ser escritas todas no mesmo dia. E neste “fantástico misterioso mistério” com uma certa matemática de sabor “cósmico” e “divino” entregue às mãos da Jupiter Editions, **Jupiter** viu uma **Mão Invisível** a escrever *Outra Vez À Velocidade da Luz* 9 Teorias da Conspiração sobre a Jupiter Editions.

A **Jupiter** viu que tinha nas mãos um autêntico tesouro. Viu que tinha um puzzle. Viu que os 9 livros eram um puzzle. Porque viu que os livros remetiam uns para os outros. Viu que havia “links” nos livros que enviavam para outro livro numa Estranha Internet de Coisas. Viu que os livros tinham sido escritos com uma tecnologia. Viu que eram livros tecnológicos. Viu que trazia obras-vivas. Viu que trazia uma fortuna. Viu que tinha algo muito especial. E à medida que a Jupiter Editions foi editando, foi também vendo noutro tempo real a sua história a ser escrita pelas mãos de um dos seus Member Writers: a história da sua própria edição, do seu nascimento e da sua evolução. Quando a Jupiter Editions viu os livros, disse que eles “eram todos uma start-up”. E com muita razão. Porque viu uma evolução neles. Viu que eram livros que iriam evoluir para outros. Viu que eram livros que iriam evoluir para um jogo, para um filme, para um puzzle, para uma magia, para uma feitiçaria. Só que o feitiço virou-se contra o feiticeiro: porque afinal, a Jupiter Editions também era uma start-up e também estava numa constante evolução. A **Jupiter** silenciosamente viu a sua evolução. A sua constante evolução e o tempo real da sua evolução tornaram-se um produto comercial com um valor muito interessante para o mercado. Foi a Jupiter Editions que inventou a edição do tempo real e numa sua invenção, **editou o tempo real**.

Teorias da Conspiração sobre a Jupiter Editions:

- i) *Os Autores do Sistema* de Sebastião Lupi-Levy é um livro escrito por todos os Member Writers do 1º Plano Editorial da Jupiter Editions e o nome artístico Sebastião Lupi-Levy é um pseudónimo que pertence aos 9 autores;
- ii) *Os Autores do Sistema* não são um livro escrito em co-autoria, pois só foi escrito por um autor; a capa do livro d’*Os Autores do Sistema* simplesmente representa os 9 autores, porque 8 estão sentados à mesa e o outro está debaixo da mesa a escrever o livro e é esse que está debaixo da mesa o Sebastião Lupi-Levy;
- iii) Não são 9 autores; é só 1 autor; todos os 9 livros pertencem ao mesmo autor; escreveu os 9 ao mesmo tempo;
- iv) É “humanamente impossível” escrever 9 livros no espaço de aproximadamente 3 meses (**25/10/2019-14/02/2020**); os autores escreveram todos ao mesmo tempo numa mesa redonda como na capa d’*Os Autores do Sistema* de Sebastião Lupi-Levy;
- v) Há 3 traços típicos; e por isso, são 3 autores e cada um dos 3 autores escreveu ao mesmo tempo;
- vi) Há 5 algoritmos que pertencem à mesma base de algoritmos e que só aparecem justamente em 5 livros, por isso a “única certeza” é que um dos 9 autores escreveu 5 dos 9 livros;
- vii) *O Target – A pegada Digital* e a *Paranóide Tecnológica* pertencem à mesma base de algoritmos de escrita como *O Algoritmo do Amor* pertence à mesma do *Jupiter* de Gabriel Garibaldi e todos os outros têm a mesma base de algoritmos de escrita, que é completamente diferentes destes 4, por isso, são só 3 os autores;
- viii) A estrutura, os argumentos, a forma de escrever até os temas de escrita são completamente diferentes; um livro é para rir, outro livro é muito sério, outro livro parece um teatro, outro livro parece um filme; são todos diferentes; apesar de os autores remeterem constantemente para os livros uns dos outros como se tivessem

- uma omnisciência sobre os livros de cada um, isso não prova que é o mesmo autor, mas sim que escreveram todos conectados a uma Internet de Coisas;
- ix) Numa Internet de Coisas termos autores conectados uns aos outros numa telecinesia da nossa vida real, isso só quer dizer duas coisas: ou os autores são todos robots-escritores ou os escritores escreveram com um implante cerebral inteligente capaz de transmitir os pensamentos uns aos outros em tempo real *À Velocidade da Luz* de Gil de Sales Giotto.

A Jupiter Editions nasceu com uma base de 9 algoritmos. Atualmente há divergências doutrinárias na ciência jurídica dos cursos avançados de Direito e Inteligência Artificial se os algoritmos podem ou não evoluir para outros algoritmos diferentes a partir de uma base ou se são sempre os mesmos. A nossa experiência editorial convida-nos a dar as mãos à doutrina que defende que os algoritmos podem evoluir para outros algoritmos. Da nossa base de 9 algoritmos vimos 188 argumentos. Dos 188 argumentos vimos 564 guiões. Escrevemos os argumentos e os guiões de 78 filmes. São filmes atrás de filmes. São teatros atrás de teatros. São livros tecnológicos que numa realidade aumentada teletransportaram-nos *À Velocidade da Luz* de Gil de Sales Giotto para *2080* de Antoine Canary-Wharf ou para *Jupiter* de Gabriel Garibaldi. E foi por causa desta tecnologia dos livros, que a Jupiter Editions depressa se transformou na primeira editora-realizadora-produtora. Isto não existia! Nunca se tinha visto! O Projeto Print Your Heart é a vontade da Jupiter Editions em morar num hotel e ser a primeira Editora-Hotel onde transforma os seus próprios livros em peças de Teatro ao Vivo e em filmes que passam nas suas próprias salas de cinema.

R. & D. K.

Onde fica o Hotel "Jupiter"??

**Nota:* O hotel não se chama "Jupiter". Simplesmente dá-se aqui o nome de "Jupiter" para salvar a marca e identidade do nome do projeto do hotel.

Os 9 autores debruçados sobre 9 colinas escreveram "de olhos fechados" sobre o mundo. 9 colinas ganharam uma nova história capazes de as internacionalizar ao mundo.

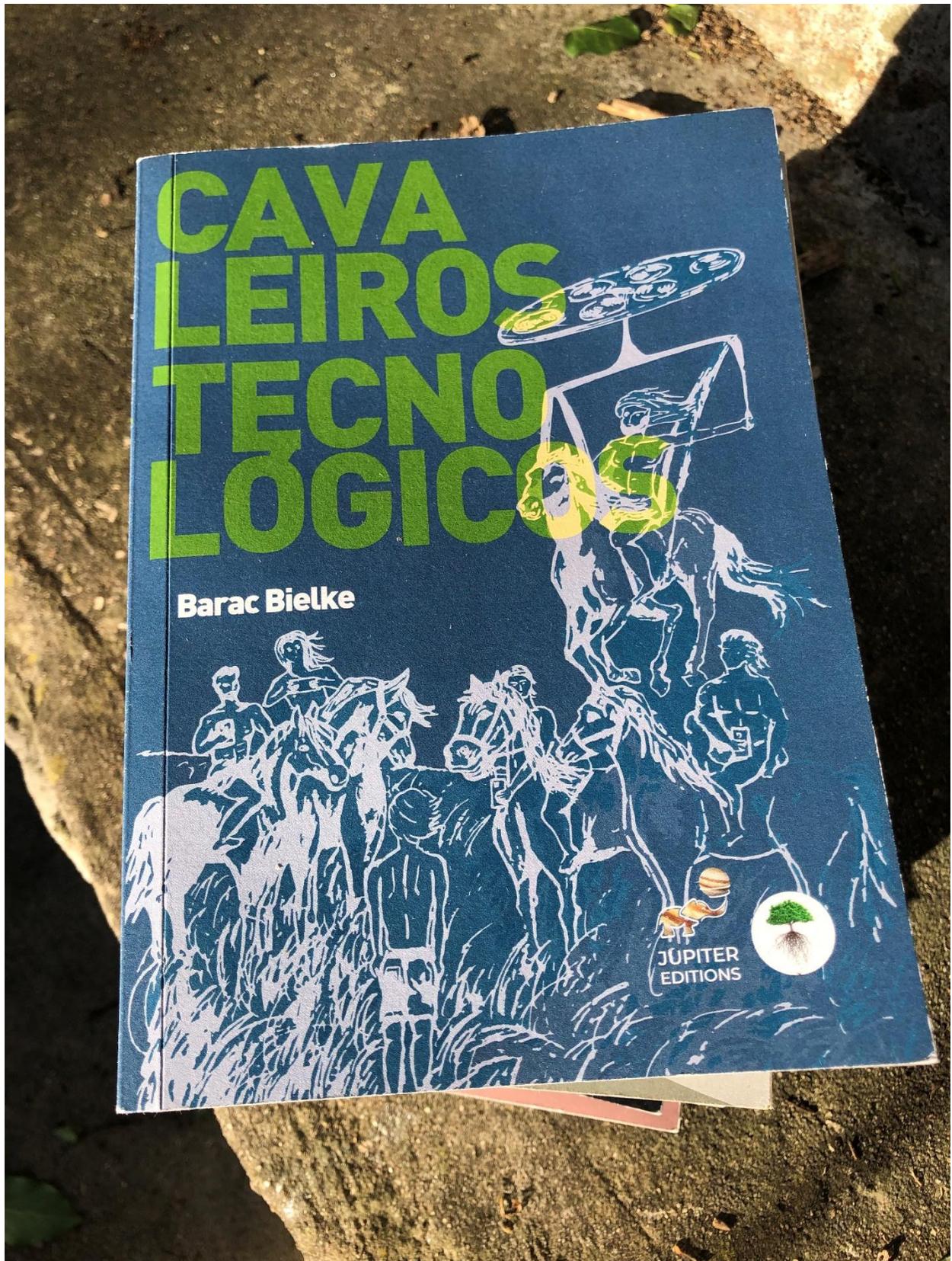
Porque é que os 9 autores escreveram nas 9 colinas? Porque o GPS dos alienígenas olhos de *Jupiter* de Gabriel Garibaldi foi colocado em cima das 9 colinas.

A Jupiter Editions esteve em fevereiro e em março de 2021 a fazer as suas primeiras filmagens no golf de skate na mão. Depois do golf, pegou numa prancha de surf e numa prancha de bodyboard e foi apanhar umas ondas. É claro que isto também tinha de ficar escrito para a história. A primeira editora a pisar um *green* com os seus livros *green 100% em papel reciclado*.

JUPITER EDITIONS® É UMA MARCA REGISTADA DOS SÓCIOS-FUNDADORES DA JUPITER EDITIONS E DA SOCIEDADE JUPITER PARA A PUBLICAÇÃO E EDIÇÃO DE LIVROS; PRODUÇÕES DE TEATRO; PRODUÇÃO DE ESPETÁCULOS E FILMES; REALIZAÇÃO DE FILMES; ESTÚDIOS DE CINEMA; ESTÚDIOS DE GRAVAÇÃO DE SOM; PRODUÇÃO DE EVENTOS DESPORTIVOS PARA FILMES; ORGANIZAÇÃO E REALIZAÇÃO DE FEIRAS COM FINS CULTURAIS OU EDUCATIVOS; E ORGANIZAÇÃO DE EVENTOS COM FINS CULTURAIS, RECREATIVOS E DESPORTIVOS.

Reportagem Fotográfica









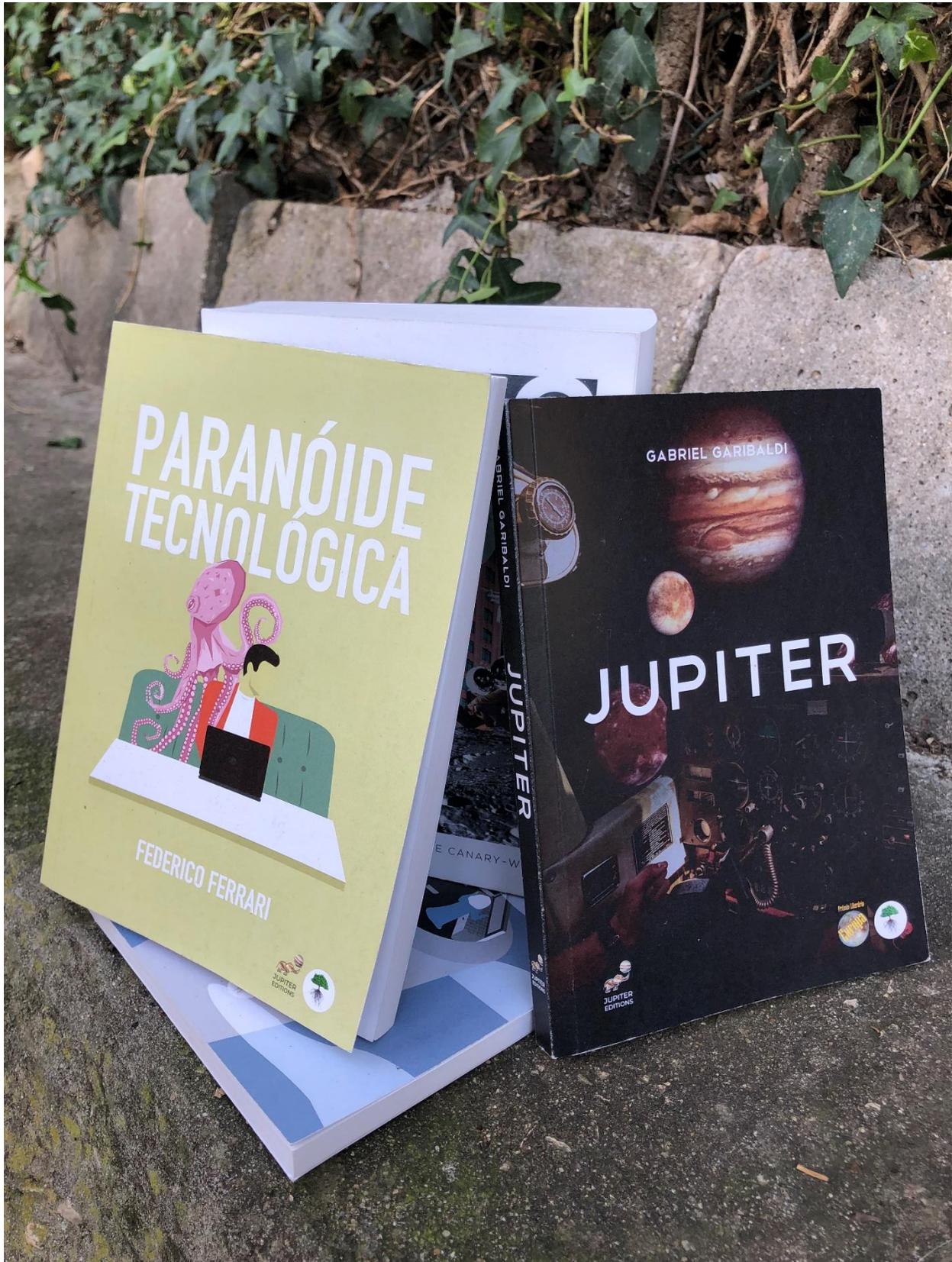














3 Melhores Argumentos/ Sinopses

1º Melhor Argumento: *2080*, de Antoine Canary-Wharf, *Prémio Literário Ganymedes 2020*

2º Melhor Argumento: *Target – A pegada digital*, de Ralf Kleba Kodak

3º Melhor Argumento: *Paranóide Tecnológica*, de Federico Ferrari

1º Melhor Argumento: *2080*, de Antoine Canary-Wharf, *Prémio Literário Ganymedes 2020*

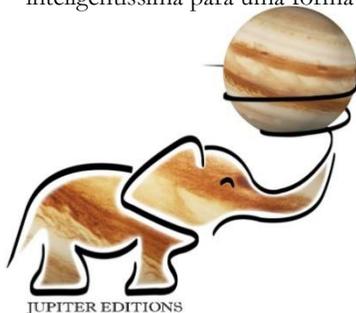
A ficção científica futurística mais real e tecnologicamente possível. Estamos em 2080, mas parece que estamos em 2025 colocados no papel de um surfista, professor de Direito, juiz e empresário que num honesto e leal compromisso “luta” de prancha na mão pela salvaguarda dos Direitos de Autor e Intelectuais e dos Direitos de Personalidade sobretudo os Direitos da Intimidade e da Vida Privada, os Direitos de Imagem e os Direitos Fundamentais da Proteção dos Dados Pessoais. Parece que estamos dentro de um filme. Uma espetacular, maravilhosa e obrigatória abordagem cinematográfica sobre a Economia, a Política e a Tecnologia dos algoritmos de Inteligência Artificial. Todos os assuntos são abordados desde a nanotecnologia, a implantologia, Medicina de Precisão, robotização... Assume-se como um verdadeiro manual da humanidade na atual e na futura Era tecnológica. Faz também a ponte tecnológica entre o vírus tecnológico de 2020 e a Era tecnológica de 2080. Nada escapa a este fantástico buraco negro.

2º Melhor Argumento: *Target – A pegada digital*, de Ralf Kleba Kodak

Uma intriga tecnológica atualíssima que mostra a realidade de Jaime, a personagem principal, que é monitorizado, sem saber, pelos amigos e pela sociedade de informação tecnológica através de uma “aplicação” onde é partilhado constantemente a exata localização de Jaime, o seu namoro, as suas amizades, as suas opiniões, pensamentos, faculdades mentais intelectuais, desabafos e segredos. É um *wake-up* para o Direito Penal numa transformação e subversão de todos os direitos da atual sociedade de informação tecnológica. Levanta questões éticas, morais e jurídico-criminosas num disfarçado sabor de amor e amizade. Jaime, mostra-se sensível, amoroso, inteligente, intuitivo, apoucado por questões ambientais da mais extrema importância e defensor dos direitos fundamentais humanos e dos direitos de personalidade sobretudo preocupado em proteger os seus dados de imagem e de voz.

3º Melhor Argumento: *Paranóide Tecnológica*, de Federico Ferrari

Uma trama psicológica que percorre o cérebro e a mente numa espécie de neopsicanálise. Através do autorreconhecimento, faz sobreviver o cérebro consciente na Era tecnológica. Numa técnica de livre associação, “vê-se” o cérebro a funcionar e o próprio cérebro a investigar o seu elevado psiquismo, descrevendo a sociedade de informação tecnológica e fazendo a ponte desta para a influência que exerce na construção do pensamento cerebral. É uma conjectura tecnológica que, é o cérebro que produz como “mecanismo de defesa” gerando uma base teórica importantíssima e inteligentíssima para uma forma de compreensão da ética, da moralidade e da cultura humana.

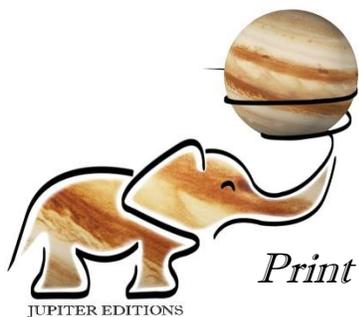


JUPITER EDITIONS

JUPITER SATURN NEPTUNE NEW-ORBIT-EDITIONS, LDA

Capital social: 120.000,00€

JUPITER'S BUSINESS



Índice

I parte

Print Your Heart With Jupiter Editions

Sumário Executivo.....	5
Jupiter	10
O Corte do Cordão Umbilical da Jupiter Editions.....	10
Quem viu o Corte do Cordão Umbilical da Jupiter Editions foi a Jupiter	11
Mas quem escreveu o Corte do Cordão Umbilical foi a Jupiter Editions.....	11
Jupiter-Missionen	12
Jupiters Nordisk-svensk filosofi	13
Gründungspartner von Jupiter	14
<i>Ambassadors</i> e Promotores da Jupiter Editions.....	14
<i>Beauty</i> modelle von Jupiter Editions.....	14
Jupiter Editions <i>versus</i> Mercado Editorial Nacional.....	15
Mercado Editorial Internacional.....	17
A Jupiter Editions a ver o SARS-CoV2 a fechar as gráficas e as livrarias.....	19
A Jupiter Editions a ver o Mercado Editorial em chamas.....	19
A Jupiter Editions a passar como um fantasma sobre as cinzas.....	20
O livro-trânsito das Realizadoras e Produtoras.....	20
A politiquice que pode voltar com os livros no próximo <i>set</i> de ondas.....	20
A prancha de surf da Jupiter Editions para surfar o próximo <i>set</i>	21
As novas pranchas tecnológicas – A Realidade Aumentada nos livros da Jupiter Editions.....	21
Member Writers.....	22
Member Readers.....	23
Providers.....	24
« <i>Rivals aren't enemies</i> ».....	24
O Braço de Ferro com as 5 Forças de Porter.....	25
SWOT Analysis.....	27
Jupiter Editions.....	28
Ilustrações e Edição.....	29

Jupiter Editions in Hotel “Jupiter”	30
Hotel “Jupiter” – Turismo Literário.....	31
Puzzling.....	31
Gaming.....	31
Cenários, Spots, Produção e Realização.....	32
Jupiter Editions Studios in “Jupiter”wood.....	33
“Jupiter”wood – Turismo de Cinema e Realização.....	34
Kanal	35
Projeto <i>Print Your Heart With Jupiter Editions</i> © Jupiter Editions	36
Plano Editorial e o Tribunal dos Concursos e Leilões.....	39
Estratégia Editorial.....	43
Ver o filme ao contrário.....	42
Robots e humanos trabalham juntos na Jupiter	43



II parte

O novo Turismo Literário e o novo Turismo de Cinema e Realização Hotel “Jupiter” & “Jupiter”wood

Olá, Mercado! Sou a Jupiter Editions, e sou muito mais do que uma editora.....	44
Há quem diga que «a Jupiter Editions nasceu numa praia, num hotel, numa perfumaria, numa boutique, numa loja de surf, numa prancha de surf, que nasceu em tudo, menos numa livraria, que era onde devia de ter nascido» 2080 de Antoine Canary-Wharf.....	45
E depois há quem diga que a Jupiter Editions nasceu em cima de um balão.....	45
Voar de balão com a Jupiter Editions.....	46
Afinal, onde está a Jupiter Editions? – A Agenda Jupiter.....	46
No verão a Jupiter Editions está é na praia! – Os livros da Jupiter Editions na praia.....	46
As vantagens de ser Member Reader e a Conta Jupiter.....	47
As obras do Hotel “Jupiter” que estão à espera de serem escritas pela mão da Jupiter Editions.....	48
O assalto ao Jupiter Editions Museum – 2080 de Antoine Canary-Wharf.....	49
Tomar café nas 9 colinas com o cheiro da fornalha dos livros – Jupiter Editions Fabrik.....	50
O novo Turismo Literário provocado pelo <i>Clubismo Literário</i> da Jupiter Editions.....	50
Porquê, nas 9 colinas?.....	51
Uma radiografia às 9 colinas com o Peddy-Papper dos Livros da Jupiter Editions.....	52
Se as 9 colinas é terra de vinhos, porque não uma Prova de vinhos com os Livros da Jupiter Editions?	55

Afinal, em que filme vão entrar as obras do Hotel “Jupiter”?	56
O novo Turismo de Cinema e Realização provocado pelo Gaming da Jupiter Editions	56
O Direito Do Cinema e o Direito À Realização	57
O Direito Do Filme e o Direito De Sair Do Filme	57
O Direito De Sair Do Guião <i>dynamische Smart-Filme</i> © <i>Ändere Jupiters Skript</i>	58
A Literatura que há no Surf e o filme que a Jupiter Editions viu nas ondas	59
Do Futebol, do Golf e do Padel à Literatura com a Jupiter Editions	60
Do Skate aos livros da Jupiter Editions	61
Do Teatro e da Música aos filmes e aos livros da Jupiter Editions	62

III parte

Friends, partners & sponsors

Jupiter Editions a imprimir livros, roupas e casas	63
Jupiter Editions a plantar árvores	64
Jupiter Editions a embarcar nos cruzeiros	64
Jupiter Editions a voar	65
Ver África com outros olhos com a Jupiter Editions num safari de Combate à Fome	66
A National Geographic e a Jupiter Editions a verem da Terra o <i>Jupiter</i> de Gabriel Garibaldi	67
Para Jupiter o mais importante são as amizades! <i>Patern&sponsorships</i>	72

IV parte

A Psicologia, a Medicina e o Direito com a Jupiter Editions

A Psicologia a investigar quantos cérebros é que há por detrás de cada livro da Jupiter Editions	73
A Medicina a receitar os livros da Jupiter Editions – <i>Paranóide Tecnológica</i> de Federico Ferrari	75
O Direito a procurar pistas no <i>Target – A pegada digital</i> de Ralf Kleba-Kodak	77
A Literatura a estudar a <i>New Smart Tech-Scriptum</i> dos livros da Jupiter Editions	79
Os Contratos Ecológicos do Centro Ético de Negócios de Parcerias Sustentáveis Para o Futuro	81
Os Ordenados de Felicidade e o Departamento de Saúde e Felicidade da Jupiter	82
Política de Trabalho e Ordenado de Felicidade	83
(Porque o Mais Importante Não É O Capital Social, Mas O Capital Humano! Direito, Medicina e Psicologia)	

JUPITER'S BUSINESS

V parte

Financiamento e plano financeiro

Projeção de Vendas Nacional.....	83
Projeção de Exportações.....	84
Mapa de Investimentos.....	85
Fundo de Maneio.....	86
Financiamento.....	87
Demonstração de Resultados.....	88
Cash-Flow.....	89
Plano Financeiro.....	90
Balancete.....	91
Inteligência & Saúde Financeira.....	92
Conclusão: Um Voto-Honesto de Jupiter!	93

Anexos

- I – Calendário de Compras, Investimentos e Eventos
- II – Calendário das Filmagens, Spots e Encenação
- III – Contrato de Promessa de Transferência Do Conteúdo Patrimonial dos Direitos de Autor de Obra Literária
- IV – Contrato de Promessa de Transferência de Patentes dos Sócios
- V – Contrato de Promessa de Transferência de Designs Industriais dos Sócios
- VI – Contratos de Edição
- VII – Contratos de Agenciamento
- VIII – Contrato de Trespasse de Concessão de Praia
- IX – Inquérito de Liceu – Alunos e Professores
- X – Inquérito de Universidade – Alunos
- XI – Inquérito de Faculdade de Medicina – Alunos e Médicos Professores
- XII – Inquérito de Faculdade de Psicologia – Alunos, Professores e Psicólogos
- XIII – Inquérito de Faculdade de Direito – Alunos, Professores e Advogados
- XIV – Inquérito Oxford University – Alunos e Professores
- XV – Inquérito Cambridge School – Alunos e Professores
- XVI – Inquérito MIT - Alunos
- XVII – Estudo Analítico de Projeção de Vendas, Taxa de Resposta e Alcance de Marketing & Publicidade e ROI
- XVIII – Tese de Cinema, Produção e Realização

Sumário Executivo

A **Jupiter Saturn Neptune New-Orbit-Editions, Lda** é a primeira editora-realizadora-produtora portuguesa internacional filantrópica focada na imediata tradução dos seus livros **100% em papel reciclado** de português para alemão, sueco, inglês, francês, norueguês, finlandês, dinamarquês, neerlandês, islandês, italiano e castelhano e na sua transformação para teatro e cinema sob a chancela da Jupiter Editions, a sua marca editorial de livros, de realização de filmes, de produção de teatros e espetáculos e de estúdios. Sendo a edição dos livros do plano editorial da Jupiter Editions o *core business* da **Jupiter**, o foco é a sua publicação em 12 línguas para com os CTT os livros chegarem em 3 dias ao (...) estrangeiro, sobretudo à Alemanha, Suécia, Noruega, Finlândia, Dinamarca, Países Baixos, Itália, Espanha, França, EUA e Austrália. Por cada livro vendido a **Jupiter** planta uma árvore, limpa 1 m² de praia ou mata e compra um pacote de arroz ou massa e uma lata de feijão ou grão para entregar com os seus Member Readers a quem mais precise numa **Missão Jupiter de Combate à Fome**. Uma percentagem dos lucros da venda dos livros é destinada para imprimir casas em 3D num projeto solidário de médio/longo prazo para pessoas em situação de sem-abrigo ou recém-licenciados e artistas sem habitação.

O primeiro plano editorial da **Jupiter** são 9 livros que integram o conjunto dos 3 inovadores géneros literários da Jupiter Editions: Romance Jurídico-Político-Económico; Romance de Ficção Científica; e Ficção Científica de Direito e Tecnologia. A Ficção Científica de Direito e Tecnologia tem 3 subgéneros: Crítica em Comédia Tecnológica, Crítica em Intriga Tecnológica e Crítica em Poesia Tecnológica. A Jupiter Editions aparece, assim, com 9 espíritos de autores que numa poderosa escrita tecnológica escreveram 9 livros *super tecnológicas* ao mesmo tempo e no espaço de 3 meses. *A Velocidade da Luz*, de Gil de Sales Giotto, num **Guinness World Records**. (...)

Sendo a estratégia editorial da Jupiter Editions, seguir a matemática da tabuada dos 9, achada nos seus primeiros livros, para fechar os próximos planos editoriais em cada série do **Concurso Editorial – Jupiter Editions©** seriado pelo júri do **Tribunal dos Concursos e Leilões** (o 5º Plano Editorial serão 45 livros porque 9x5=45) e com a atribuição dos prémios literários **Ganymedes** para **Melhor Ficção Científica de Direito e Tecnologia**, **Calisto** para **Melhor Romance Jurídico-Político-Económico** e **Europa** para **Melhor Romance de Ficção Científica**, a Jupiter Editions tem uma linha-tendência editorial própria, singular, exclusiva e original. Os nossos leitores são chamados **Member Readers** e os nossos autores **Member Writers** num inovador conceito de **clubismo literário** trazido pela Jupiter Editions. Quando um leitor compra um livro da Jupiter Editions torna-se Member Reader. Os livros estão agrupados em 4 linhas variando o seu PVP em função da linha em que são vendidos. As obras vencedoras de um dos prémios literários são agrupadas na *Premium Line*. Os livros da *Premium Line* valem 4 **jupits**. As *jupits* são as moedas da sociedade Jupiter que os Member Readers ganham e acumulam com a compra dos livros e que podem usar para se inscreverem nos eventos da **Agenda Jupiter** ou para consultarem escritos “sagrados”, cadernos ou originais dos Member Writers entregues no **Jupiter Editions Museum** ou para concorrerem com pontos de vantagem ao Concurso Editorial – Jupiter Editions© entre outras vantagens. Fazem parte da Agenda Jupiter entre outros, as saídas de **mergulho com tubarões, golfinhos ou mantas**, os **passeios de balão de ar quente**, os Charm Picknicks com as Oficinas de Escrita, Pintura, Teatro e Cinema, a assistência ou figuração nas filmagens ou a participação nos Castings Ao Vivo. Quando os Member Readers compram um livro, podem converter o vale em *jupits* através da **Conta Jupiter**, scanizando o código QR (scanizável só uma vez) impresso na 1ª página do livro. **A venda é exclusivamente online**. Não é obrigatório criar Conta Jupiter para estar com a **Jupiter**.

A Jupiter Editions apostou em 9 livros a quem os chamou de **start-ups** porque viu em todos eles uma evolução, ou porque são livros que “querem” e vão evoluir para outros 3, 5 ou 9 livros, ou porque são livros facilmente adaptados para o cinema ou para o teatro. A Jupiter Editions apostou nestes 9, porque, munida com a sua privilegiada informação, sabe que todos estes 9 têm uma economia infinita, são um verdadeiro poço de criatividade. Os espíritos de autor não entregaram só uma obra à Jupiter Editions. Entregaram um conjunto de 135 valiosas **obras-vivas** num contrato de edição exclusivo de 12 anos e num contrato de usufruto de 30 anos que permite à Jupiter Editions explorar cada uma das suas trilógicas, pentalogias e nenealogias, de acordo com a sua Estratégia Editorial. O livro **2080** já está traduzido para castelhano e o **Target – A pegada digital** para inglês. Os livros são todos independentes; no entanto, estão todos ligados por uma Estranha Internet de Coisas, montando um puzzle e montando uma nova economia de **Puzzling & Gaming**. A Jupiter Editions **tem um Puzzle-Vivo de livros, filmes e teatros nas mãos**. É esta a chave da Jupiter Editions para o futuro!

Temos a chave, mas precisamos de uma porta de **financiamento de 4M** para a tradução das 9 obras em 11 línguas, para a publicidade e marketing dos livros e da loja online www.jupitereditions.com, para a aquisição do primeiro **robot-impressora**, para o desenvolvimento do software, de novos sites e serviços online, de *Apps* e da integração do robot à loja online, para o registo de marcas e patentes, para a aquisição do prédio do Hotel “Jupiter”, com 23 quartos e localizado na principal rua, para impulsionar e sustentar o novo Turismo Literário, onde funcionará a editora, 2 estúdios de gravação

de músicas e podcasts, o Jupiter Editions Museum num espaço exclusivo de biblioteca e com todos os livros da Jupiter Editions nas suas 12 línguas para os hóspedes e Member Readers, um jardim aberto ao público com um palco para a produção dos sketches e das Oficinas de Escrita e de Teatro, para a realização dos Castings ao Vivo, de teatros e espetáculos de música e onde terá lugar o Tribunal dos Concursos e Leilões e um ateliê-oficina chamada **Jupiter Editions Fabrik** onde será instalado o robot, tudo num arranjo arquitetónico de engenharia apoiado pela câmara municipal.

O financiamento destina-se também à aquisição do equipamento de filmagem, de estúdio, de som, de informática, para a construção dos primeiros 2 balões de ar quente da Jupiter, para a aquisição de um terreno (perto do Hotel “Jupiter” com 7 hectares e acesso ao rio/ mar para SUP) a que a **Jupiter** dá o nome de **“Jupiter”wood** (combinação do nome Hollywood com o nome pré-romano) e onde será imprimido a Jupiter Editions Studios para a produção em massa de curtas e longas metragens e para a realização das Oficinas de Cinema e Castings Ao Vivo. Será também construído um importante conjunto de 6 luxuosos bungalows ecológicos chamada Villa “Jupiter” para impulsionar e sustentar o novo Turismo de Cinema e Realização e 9 campos de padel onde ocorrerão filmagens e Castings Ao Vivo e serão imprimidos 3 bares ecológicos que serão concessionados. Também a cozinha e o bar do jardim do Hotel “Jupiter” serão concessionados (porque a atividade económica secundária hoteleira da **Jupiter** enquadra-se nos hotéis sem restaurante). O objetivo da compra dos balões é para as filmagens e para o lançamento dos livros, mas reputando também o Hotel “Jupiter” e a Villa “Jupiter”, com um serviço diferenciador que só por si justifique a procura. Numa agenda de voos, os balões são também para oferecer passeios aos Member Readers com mais jupits. São um meio de produção, mas também de visibilidade que dá a robustez e reputação à Jupiter Editions de ser uma editora, que aparece “de repente” com um robot “verde” com toners ecológicos a imprimir livros 100% em papel reciclado, que planta uma árvore por cada livro vendido, que oferece mergulhos com os tubarões e voos aos seus Member Readers e que, ainda por cima, “mora” num hotel. Com o financiamento estima-se uma faturação anual de 75M em 2025 e uma taxa anual de crescimento de 2% até 2031.

Com desconto de 80% um **Member Reader Ativo** pode comprar um **Weekend** (um quarto para 3 noites de sexta-feira a domingo) por *€ na Villa “Jupiter” ou por *€ no Hotel “Jupiter”. O preço inclui o acesso a todos os livros, piscina aquecida com energia solar, livre utilização de pranchas de SUP, kayaks e bicicletas de bambu, 6 horas de padel acumuláveis, prova de vinhos e um voo de balão de ar quente para duas pessoas. Os **pilotos da Jupiter** fazem 6 voos em cada Weekend (2 voos por dia). O cliente escolhe em que hora e dia quer voar conforme as vagas do voo. Cada voo pode ser operado com 6 passageiros nos balões da **Jupiter**. **Quem fica hospedado no Hotel “Jupiter”** pode entrar no Jupiter Editions Museum, ou nos departamentos editoriais para **assistir** à edição dos livros ou **à escrita de um Member Reader em tempo real** ou participar nos Circuitos/Roteiros Literários com os nossos monitores, passando pelos **spots de escrita** dos Member Writers. **Quem fica hospedado na Villa “Jupiter”, pode entrar na Jupiter Editions Studios e assistir em tempo real às filmagens**, aos castings, à pós-edição e tratamento de imagens ou ao filme-piloto que pode ser projetado, por sorte, durante a estadia do cliente. O cliente pode também participar nas Oficinas ou nos Castings de Cinema, fazer figuração ou “entrar” como uma nova personagem secundária ou substituir até uma principal nos inovadores **dynamische Smart-Filme © Ändere Jupiters Skript**. Assim, podemos ter um cliente que deixou de ser cliente para passar a ser um convidado especial ficando hospedado gratuitamente na Villa “Jupiter” enquanto decorrerem as filmagens, porque “acabou” de celebrar um Contrato de Cinema e Realização com a Jupiter Editions, tal como ficam gratuitamente hospedados os músicos no Hotel “Jupiter” que estão a atuar ou a gravar ou em digressão ou como ficam os pintores ou os Member Writers enquanto estão a “escrever” o seu quadro. A qualificação de Member Reader Ativo e os pontos de vantagem dos Member Readers são uma excelente estratégia para o sucesso editorial da **Jupiter**. Todos os **Member Readers Ativos** podem jogar padel por apenas 5€ nos campos da ”Jupiter”wood, um valor competitivo quando a média é de 35€, com um serviço gratuito de autocarro elétrico que numa **Internet de Padellers e Skaters** consegue fazer viagens inteligentes de forma a trazer os seus Member Readers à “Jupiter”wood.

A nossa economia principal são os livros que nos dão um “cash-flow” tranquilo para não dependermos nem do hotel, nem do padel, nem da concessão de praia, nem de qualquer outra atividade secundária. (...) Simplesmente “mandamos imprimir” campos de padel porque sabemos que o padel está em ascensão, estamos a ver clubs e ginásios a transformar os seus campos de ténis em padel, estamos a ver uma nova propaganda de padel e simplesmente seguimos a tendência porque está previsto no nosso objeto social.

“Quem investe hoje no padel, amanhã pode investir no golfe”. O que nós queremos é captar jogadores de padel, mais skaters, mais surfistas, mais golfistas, mais futebolistas para a nossa “agenda” de Member Readers **Do Desporto À Literatura**. Se organizamos um evento desportivo, um concerto, concurso ou casting fazemos dois preços: 6€ para Member Readers e 166€ para quem não é Member Reader.

O objetivo por detrás dos nossos investimentos é sempre a divulgação dos nossos livros. (...) O “Jupiter”wood é a “pista” principal de descolagem dos balões durante o ano, mas a concessão de praia é também uma pista principal de descolagem dos balões no verão numa agenda de voos, festas e eventos com os Member Readers. (...) Na praia não vendemos livros. Vendemos o serviço de colmos e espreguiçadeiras. Mas a cada cliente são apresentados os livros e o gestor da concessão ensina como comprar o livro online no site da Jupiter Editions, podendo o livro ser entregue no próprio dia ou no dia a seguir. O objetivo da concessão de praia é a Jupiter Editions ter de estar onde está “toda a gente” no verão, em que estamos a falar de uma praia de surfistas em que em 2020, por cada grupo víamos em média 3 surfistas com um livro na mão. (...) Na mesma zona de praia, vemos os livros expostos nas principais lojas de surf e hotéis dos nossos parceiros. E é aqui onde os livros da Jupiter Editions aparecem: **ao lado de pranchas de surf**, ao lado de perfumes, ao lado de joias, ao lado de macarrões. Aparecem em boutiques, bijuterias, lojas de roupa, **a bordo de cruzeiros e aviões em que os Member Readers Ativos têm um desconto junto dos nossos parceiros.**

Se os livros da Jupiter Editions remetem para os conteúdos de entretenimento que a Jupiter Editions produz para o site do seu **Kanal** onde distribui, o próprio Kanal remete para o site da Jupiter Editions e para a Conta Jupiter, podendo os Member Readers navegarem no Kanal estando ou não ligados à Conta Jupiter. Quando os Member Readers compram **O Algoritmo do Amor** de Jaime Maria Bayamonde da Costa Ayala sabem que há um álbum de músicas que pertence a *O Algoritmo do Amor*, em que “uma das personagens principais do livro” entregou à Jupiter Editions os direitos de exploração sobre todas as suas músicas. Sabem também que (...) artistas vão gravar os seus *singles* e álbuns à Jupiter Editions. Os Member Readers querem ver a Jupiter Editions a gravar as músicas, porque estão à espera de as ouvir no Kanal. Está tudo à espera da Jupiter Editions! Está tudo à espera de que a Jupiter Editions seja financiada! Atualmente, o Spotify é o melhor parceiro das editoras em que a **Jupiter** pode colocar todas as suas músicas no Spotify ao mesmo tempo que coloca no Kanal. No Kanal, a **Jupiter** coloca todo o seu conteúdo seja pelas mãos da Jupiter Editions seja pelas mãos de todas as suas outras marcas. O Kanal é aberto ao público em geral, sendo alguns conteúdos exclusivos para Member Readers ou com preços diferenciados. Descarregar/ assistir a um sketch, filme, podcast, entrevista, série, teatro ou novela pode custar entre 0,50€ a 15€ dependendo do conteúdo e se é um exclusivo ou uma estreia ou limitado a um número de audiência.

Os Member Readers da Jupiter Editions à parte dos contratos de edição celebram também contratos de agenciamento com a **Jupiter** em que fazem exclusivos **Teatros Off The Record © Jupiter Editions** de audiência qualificada e participam em estreias de filmes exclusivos para serem depois vistos nos castings e a **Jupiter** poder comercializar e distribuir os filmes e teatros para o público em geral com novos atores. Em nome da Estratégia Editorial da Jupiter Editions, a qualificação da audiência de círculo exclusivo é feita através do Testing na Conta Jupiter a Member Readers que tenham determinadas *jupits*. Há, pois, um **Gaming**, um **Puzzling** e um **Testing** sempre a decorrer em tempo real na Conta Jupiter em que para alguns eventos da Jupiter Agenda ou para concorrer em determinados concursos, através do Testing, a **Jupiter** pré-seleciona perguntando com inteligentes algoritmos determinados aspetos de um livro que a **Jupiter** sabe que o Member Reader está a ler. O Testing também permite atribuir a qualidade de Member Reader Ativo. São Member Readers Ativos os Member Readers que tenham comprado um livro nos últimos 3 meses ou que façam o Testing e os algoritmos da **Jupiter** atribuam a qualidade de Member Reader Ativo, não sendo esta qualidade conhecida pelos outros Member Readers como também não seja público na Conta Jupiter as *jupits* que cada Member Reader tem.

O interesse da Jupiter é que um Member Reader esteja simplesmente a ler, (...) ao seu ritmo, (...) o Member Reader vai ver um xadrez, um puzzle, uma fortuna, um *Gaming*, um prémio, um “tesouro de ideias”, uma “escrita inteligente”, um ocultismo, um espírito económico e vai querer ir atrás dele. Os Member Readers podem criar perfis públicos, privados ou ocultos, publicar críticas e propor referendos.

Através da Conta Jupiter, para além dos Member Readers poderem interagir com os outros Member Readers e com os Member Writers, podendo “dizer publicamente” na Conta Jupiter que vão a um determinado evento da Agenda Jupiter, podem submeter diretamente os seus originais, sejam manuscritos, canções, representações, argumentos, gamings e puzzlings que inteligentemente se conectem à Estranha Internet de Coisas dos livros da Jupiter Editions.

Vamos ver a Jupiter Editions a construir e a desconstruir o puzzle, a trazer novos filmes, a trazer um novo livro que se liga a todos os outros livros ou só a um, a ver a Jupiter Editions a esconder peças do puzzle, a ver a Jupiter Editions a descobrir também ela uma nova peça e a trazer essa nova peça como se fosse um novo tesouro para o mercado do seu puzzle pelo seu fantástico **Tribunal dos Concursos e Leilões**. Das 9 obras que integram o 1º Plano Editorial com a tradução nas 11 línguas, a Jupiter Editions fica com 108 novos livros nas suas mãos – e com a tradução do conjunto total das 135 obras entregues (mas que terão de ir a concurso na matemática da tabuada dos 9 da Jupiter) a Jupiter Editions fica com 1620 potenciais “obras de arte” nas mãos. Desde o momento em que os livros foram entregues à Jupiter Editions,

durante a edição, com o recurso aos capitais próprios dos *Gründungspartner*, a Jupiter Editions já traduziu para castelhano o **2080** de Antoine Canary-Wharf e para inglês o **Target – A pegada digital** de Ralf Kleba Kodak, escreveu os argumentos e os guiões de 78 filmes, que espera lançar até 2030, esperando lançar até 2025 18 filmes, 11 séries e o projeto-piloto de 5 novelas. Em fevereiro a **Jupiter** iniciou as primeiras gravações no golf que abrange 5 dos seus projetos de metragem. (...)

É a Jupiter Editions a única que pode filmar os Member Writers numa Escrita Monitorizada em Tempo Real©

A fonte de criatividade e dos recursos humanos da Jupiter tem a sua primeira localização nos *Gründungspartner* ou não fosse possível todo o projeto e a sua fundação. D.K., sócio-fundador, médico de profissão(...) é na **Jupiter** Diretor de Produção e Realização e Cientista Editorial (chefe de investigação científica do plano editorial) e Coordenador do Departamento Editorial das Ciências Médicas, do Departamento Editorial de Saúde e Felicidade e do Departamento Editorial de Inteligência Artificial e Medicina. É também gerente da **Jupiter**, tendo adquirido o conhecimento e gosto empresarial sobretudo a nível de estratégia de negócio em Gestão e Governança Clínica. Vem de uma família de pianistas e compositores, trazendo para a **Jupiter** o seu reportório musical que irá gravar “aos ouvidos” da Jupiter Editions. Foi D.K. que desenhou *A Velocidade da Luz* de Gil de Sales Giotto as capas de todos os livros do Primeiro Plano Editorial da Jupiter Editions. R., sócio-fundador, (...) de Direito e com um Curso Avançado em Inteligência Artificial e Direito,(...)e um Curso de Introdução à Automação de Internet de Coisas, é na **Jupiter** Chefe de edição, Argumentista, Realizador-Executivo, Diretor Artístico e de Casting, Coordenador do Departamento Editorial de Direito e Psicologia e do Departamento Editorial de Direito E Inteligência Artificial, Supervisor do Centro Ético de Negócios e Parcerias Sustentáveis Para o Futuro e Presidente do Tribunal dos Concursos e Leilões. Trouxe para a **Jupiter** o seu valioso portefólio de escrita sendo um Member Writer da Jupiter Editions. É o autor do JUPITER’S BUSINESS.

A **Jupiter** sabe que nasceu num mercado acoplado a uma Sociedade de Informação Tecnológica. Foi a **Jupiter** que escreveu sobre a Sociedade de Informação Tecnológica pela mão da Jupiter Editions. Sabemos que há uma história sobre o financiamento da **Jupiter** que vai ter de ser escrita pela mão da Jupiter Editions. Queremos vender essa história com a maior paixão que temos pela transparência dos mercados de capitais verdes e saudáveis, pelo Direito Comercial, pelo Direito Societário e pelo Direito Bancário. Sabemos que toda a aprendizagem da **Jupiter** faz parte do seu processo de escrita, de edição e de publicação. O facto de a Jupiter Editions ter amigos artistas, como pintores, humoristas, músicos, atores, capazes de pegar na sua banda ou no seu espírito e simplesmente subir ao palco por gosto e pelo puro prazer de entreter, representar, pintar, divertir, faz-nos poder organizar uma agenda cultural de música e teatro riquíssima e perfeitamente integradas nos nossos Concursos e Oficinas de Escrita, Teatro, Pintura e Cinema.(...) A **Jupiter** simplesmente apercebeu-se que o seu mundo girava em torno de artistas. A **Jupiter** viu-se rodeada de amigos que tinham todos um espírito de artista. E simplesmente viu que poderia projetar. Simplesmente viu que tinha uma economia capaz de empresariar. É uma empresa de talentos. É uma empresa de artistas. Financiar a **Jupiter** é financiar a arte, a criatividade, a originalidade e a nobre espiritualidade. Financiar a Jupiter Editions é financiar o poço de ideias que brota um bruto talento natural para os negócios da vida. É por isso, que a Jupiter Editions sabe cumprimentar o mercado: “Olá, Mercado! Sou a Jupiter Editions e sou Muito Mais Do Que Uma Editora”.

Maquete “Jupiter”wood (ilustrado por D.K.)



GPS “Jupiter”wood + Hotel “Jupiter”

Delimita-se a cor-de-laranja a “Jupiter”wood e a encarnado o Hotel “Jupiter”



“Jupiter”wood » Hotel “Jupiter” = 3 km = 2” de carro; 6” de bicicleta; 20” a pé

As fotografias do Hotel “Jupiter” têm reservados os direitos de imagem.



Financiamento e Plano Financeiro

No âmbito das Soluções de Financiamento com Apoio Público a sociedade Jupiter vem solicitar primeiramente ao Banco o financiamento de 4M, sem capitais próprios, com um período de carência de 24 meses e de reembolso de capital de prestações mensais constantes num prazo de até 3 anos, com preferência por uma taxa de juro de modalidade fixa ou de modalidade variável à Euribor a 6 meses para o seu projeto de investimento *Print Your Heart*, ao abrigo da Linha Capitalizar Mais, em que o Banco é um banco aderente.

Em caso da não prestação da garantia mútua pela **Lisgarante – Sociedade de Garantia Mútua, S.A.** a sociedade Jupiter solicita ao Banco o financiamento de 4M, nas mesmas condições, no âmbito do seu Pedido de Registo de Auxílio, em virtude de o banco poder antecipar o montante para o início do seu projeto.

Doutro modo, a sociedade Jupiter reitera o pedido de financiamento *interpartes* ao banco ao abrigo da sua operação de crédito na sua solução comercial de Financiamento a Prazo Fixo, propondo-se, por exemplo, a prestação de garantia real de uma das obras literárias a favor do banco, se o banco assim o achar necessário e com outras taxas de juro propostas pelo Banco.

Atualmente são capitais próprios da sociedade o direito de usufruto por 30 anos das 9 obras que integram o seu primeiro plano editorial, a marca Jupiter Editions e o conteúdo patrimonial dos direitos de autor da obra literária 2080 n° 429/2020 registado em 21 de fevereiro de 2020 com o número de referência SIIGAC/2020/992 pertencente a Antoine Canary-Wharf, nome artístico n° 429/2020 registado em 21 de fevereiro de 2020 com o número de referência SIIGAC/2020/992.

O projeto de investimento *Print Your Heart* da Jupiter tem como rúbricas principais:

- i) aquisição do prédio do Hotel “Jupiter” e de uma das lojas do prédio onde funcionará a Jupiter Editions Fabrik num total que incluindo as obras de intervenção e os custos associados a todas as licenças com os projetos de arquitetura e de engenharia está estimado até 1.000.000€
- ii) aquisição do robot-impressora por 165.000€
- iii) projeto de tradução por 650.000€
- iv) publicidade & marketing até 1.200.000€
- v) programação/ informática/ integração do robot com o site por 60.000€
- vi) registo de marcas e patentes por 20.000€
- vii) aquisição do terreno “Jupiter”wood por 120.000€
- viii) construção da Villa “Jupiter” com preço fixo e que inclui todas as licenças, piscina, ligação à rede pública por 400.000€
- ix) construção dos primeiros balões de ar quente por 60.000€
- x) infraestrutura de apoio de praia (colmos e espreguiçadeiras) até 60.000€
- xi) construção dos 9 campos de padel por 90.000€
- xii) um total de impressões de edifícios em 3D na “Jupiter”wood incluindo a Jupiter Editions Studios até 45.000€
- xiii) equipamento de filmagem e som/ informática/ mobiliário do hotel e fundo de maneiio num total de 130.000€

A marcador amarelo foram sublinhados os investimentos prioritários.

Uma alternativa à solução de financiamento só com os investimentos prioritários excluindo-se o investimento do hotel imprecaria um financiamento de 1.500.000€, sem capitais próprios, com um período de carência de 36 meses e de reembolso de capital de prestações constantes trimestrais num prazo de até 7 anos.

Breve nota sobre o pedido de Financiamento:

A sociedade **Jupiter** vem solicitar o financiamento num momento seu de elevado grau de maturidade e sentimento de responsabilidade de crédito por estar 100% confiante que uma vez obtido o financiamento de 4M consegue reembolsar o capital nos 3 anos a seguir aos primeiros 2 anos de carência com um elevado grau de segurança, que se prende com a sua projeção de vendas “ultra” conservadora, baseada na realização do seu Estudo Analítico de Projeção de Vendas, Taxa de Resposta e Alcance de Marketing & Publicidade e ROI (anexo XVII do JUPITER’S BUSINESS) e nos inquéritos realizados (anexos IX a XVI do JUPITER’S BUSINESS). Os números tidos em consideração da projeção de vendas foram francamente “humildes” relativamente ao projeto de publicidade e investimento em anúncios inteligentes que se tem como rúbricas principais. Por exemplo, só se considerou sempre a venda de 3 livros como se todos os outros não vendessem. Considerou-se que no 5º plano editorial em 2029 o máximo de exemplares de cada obra vendidos seriam 65.000 para Portugal, sendo que para todos os anos anteriores o número foi sempre inferior e que simplesmente tendeu a crescer em média 2% em cada ano.

Ora, representar o número “65.000” em 2029 como teto máximo de vendas nacional é “ultra” conservador. Seria o “**piores cenário possível**”. E foi justamente com o “piores cenário possível” com que se jogou na projeção dos números de vendas tanto nacional como no estrangeiro. O que se fez para representar as exportações no estrangeiro foi multiplicar o número vendido nacionalmente por 9 (considerando-se a tradução de 9 línguas, logo, de pelo menos, 9 países diferentes, sendo certo que o projeto de tradução da Jupiter Editions é sempre em 12 línguas – se considerarmos a tradução em português de uma obra estrangeira que tenha sido enquadrada num dos planos editoriais – e como se cada obra traduzida fosse um produto evidentemente diferente, porque vai entrar num mercado cultural e literário completamente diferente). Ainda “mais longe da realidade” ficou tomarem-se as exportações baseadas nas quantidades vendidas nacionalmente ficando muitíssimo aquém da potencialidade do negócio, porquanto em todas as outras línguas e países se leia muitíssimo mais, sem nível de comparação algum. Por exemplo, em França, sendo um dos nossos principais mercados-alvo (como Alemanha, Suécia, Países Baixos e Espanha, *européisticamente* falando) um estudo feito pelo Centro Nacional do Livro em 2019 diz-nos que apenas 12% da população é que não lê regularmente e que a média é um leitor francês ler 22 livros por ano. Mas ainda assim, preferiu-se tomar uma atitude como sempre conservadora e ignorou-se tais fatores, considerando-se que o número de exemplares vendido em cada ano em Portugal seria o mesmo que seria vendido na Alemanha, na França, na Suécia, etc., considerando-se só 9 países e tendo sido, por isso, simplesmente multiplicado por 9.

Usou-se a multiplicação das vendas nacionais pelo número 9 para exprimir as seguintes línguas/países: castelhano/Espanha, alemão/Alemanha, holandês/Países Baixos, norueguês/Noruega, islandês/Islandia, finlandês/Finlândia, italiano/Itália, sueco/Suécia, francês/França, dinamarquês/Dinamarca. Ignorou-se completamente a potencialidade do francês abrir portas à exportação da Jupiter no Canadá, Bélgica e Luxemburgo, como o alemão na Bélgica, Luxemburgo e Áustria, ignorou-se o importante mercado brasileiro e o inglês para toda a União Europeia, Inglaterra, Irlanda do Norte, Escócia, EUA, Austrália, Nova Zelândia e África do Sul.

E ignorando-se toda a potencialidade do negócio, num conservadorismo financeiro, a “nossa” arte mostrou-nos, como o “**piores cenário possível**” uma faturação anual de 16M para o ano zero, de 35M em 2022, de 60M em 2023, de 70M em 2024, de 75M em 2025 e com uma taxa sucessiva de crescimento de 2% até 2031, a partir de 2025.

Como representámos o pior cenário possível e sabendo-se que uma procura inesperada provoca um aumento da produção que naturalmente incorrerá em custos como a compra de mais papel 100% reciclado, de mais embalagens de cartão de papel 100% reciclado como até a eventual aquisição antecipada de mais robots-impressoras e por conseguinte de mais operadores-robots e de mais gestores para gerir/atender o volume de encomendas será sempre lícito e sensato ao banco numa ótica de investidor/financiador, perguntar à editora que estratégias é que tem delineadas para suportar em cima toda uma nova economia que (afinal) não foi palpável pela cegueira pessimista típica do seu conservadorismo sobre as vendas. Será de responder de imediato que a Jupiter está mais do que preparada para atender a todas as encomendas com a deslocalização da impressão dos seus livros para outros centros de impressão, transferindo tal tarefa a gráficas que sabe que também têm o mesmo robot e que estão dispostas a interromper os seus trabalhos para darem prioridade aos livros da Jupiter Editions em determinadas quantidades graças ao contacto e ligação com uma loja da Konica Minolta, que possibilita tal ponte com outras gráficas em caso de emergência. Estarem a entrar mais encomendas das que foram esperadas e vermos que o sucesso e reputação da Jupiter Editions está a ser “demasiado galopante” poderá ser sempre um incentivo ou à aquisição antecipada de mais robots-impressoras, que só foram previstos nos próximos anos, ou ao seu aluguer. A contratação de mais pessoal no ano zero e no ano a seguir, pelo menos, até ao fecho do exercício económico não é desejável.

É também o nosso próprio modelo de negócio que nos faz primeiramente estar mais certos e seguros. O nascimento da Jupiter Editions coincide com os primeiros *lockdowns* face à euforia pandémica da SARS-CoV2. Se já fazia parte do modelo da **Jupiter** as vendas serem exclusivamente online, justamente para ficar fora do mercado livreiro que obriga a imensos investimentos, como tiragens mínimas de exemplares que “ninguém pediu”, com os *lockdowns* a vermos os livros a ficarem “bloqueados” nas livrarias fechadas pelas imposições governamentais tomadas, a intuição do negócio online *on-demand* confirmou-se como mais do que certa aos próprios olhos de **Jupiter**. É claro que tal foi um prejuízo enorme para o setor editorial numa altura nada convidativa a investir no mercado dos livros. Mas também é preciso saber ver o filme ao contrário. Uma pandemia de “agora” ou de amanhã em todas as suas novas variantes não consegue fazer parar a economia das empresas mais inteligentes que na sua inteligência criativa sejam capazes de “inventar” as vacinas capazes de dar a imunidade ao seu próprio sistema empresarial que consiga combater todas as pandemias sem pôr em xeque a sua saúde financeira. Comprar um robot, pode ser “a vacina” que uma empresa tem de tomar para poder “sobreviver”. Trazer uma “realidade aumentada” às capas dos seus livros, que já por si já eram tecnológicas, pode ser a vacina que a editora também tenha de tomar. (...)

O “desincentivo no investimento” dos livros é, por isso, “ingénuo”, porque só é atinente para os modelos tradicionais então seguidos há décadas; quando na Alemanha, nos EUA, na França, na Espanha, na Suécia, na Austrália o mais natural é comprarem-se os livros online e lerem-se em papel. A questão digital é outra que tão-só nos convida a deixar aqui a nota que “olhando” **para os países com mais hábitos de leitura, mesmo nas camadas mais jovens prefere-se comprar um livro em papel do que digital**, pelos vários relatos dos estudos feitos aos estudantes alemães, americanos, holandeses e australianos e que foram tomados em consideração para se fazer a radiografia do mercado editorial internacional na construção do JUPITER’S BUSINESS. E é aqui que mais uma vez a **Jupiter** vê-se com o seu modelo sintonizada ao sistema do futuro: a compra ser exclusivamente online, ser *on-demand* e os livros serem 100% em papel reciclado por um robot-impressora com *toners* verdes, porque temos uma agenda verde, sustentável para o futuro em cima da mesa da União Europeia. Para o nosso livro maior de 930 páginas, o custo de produção com o robot é de cerca de 1,97€ que inclui os gastos com o papel e eletricidade. E a primeira necessidade do financiamento surge aqui, para a aquisição de um robot-impressora que ofereça a autonomia e liberdade à **Jupiter** de não ficar “refém” do mercado das gráficas.

As próprias gráficas acabam por “encravar” a máquina da nossa economia, **quando impõem um número mínimo de cada livro para imprimirem** com alguma margem que resulte de lucro para a editora, de forma a que o preço de impressão de um livro não custe 500€. Havendo uma encomenda ou 100 encomendas, sem um robot, neste momento, não é vantajoso para a editora, sendo até um prejuízo. Porque quando há uma compra, há um tempo razoável para entregar e a encomenda tem de ser entregue nesse prazo legal. Aqui outro inconveniente, porque *on-demand* a editora fica dependente do trabalho que uma gráfica tenha, podendo não conseguir ver os seus livros imprimidos. Sem um anúncio grande, sem uma publicidade que conte sobre o nascimento da Jupiter Editions, só sendo conhecido no mundo dos nossos parceiros, por mais que tenhamos connosco 150 parceiros, que por sua vez, também esperam receber os nossos livros traduzidos, não compensa ter-se a “loja aberta”. Porque neste momento, uma venda pode custar-nos de prejuízo 500€. E por esta razão, com a maior transparência expomos aqui ao banco, o que foi exposto na SWOT Analysis do JUPITER’S BUSINESS (cfr. pág. 26 do JUPITER’S BUSINESS), que em nome da saúde financeira preferimos temporariamente bloquear as vendas no site, continuando o site naturalmente ativo e visível, até termos uma resposta favorável sobre o nosso pedido de financiamento ou até à oportunidade da primeira aparição da Jupiter Editions na TV pela mão dos media.

As respostas múltiplas que nos aparecem como hologramas enquanto instinto de sobrevivência são imensas. Mas temos de escolher uma, porque “ouvimos” um relógio que está a contar e sabemos que o Hotel “Jupiter” não vai estar à venda para sempre e, por isso, estamos na corrida para a sua compra, fazendo parte da corrida o pedido de financiamento ao banco. Há um prazo de resposta que ficou no ónus da Jupiter. Mas não fazemos depender a compra do hotel do sucesso da Jupiter. Se amanhã o hotel “desaparecer” isso não significa nunca “negócio todo por água abaixo”. O interesse do ponto de vista histórico e comercial da Jupiter Editions morar no Hotel “Jupiter” é enorme e dá francamente uma vantagem a favor. Mas caso o hotel “desaparecesse”, há logo o espírito de **Jupiter** que nos anima e que nos faz ver que há um futuro, há outras oportunidades e que há outros prédios à venda (...) sem desvirtuar o fantástico da história, podendo aliás, a “frustração do negócio” tornar-se em mais uma história para a Jupiter Editions. Porque somos uma editora e temos o poder da edição, podemos ver isto como uma vantagem, mesmo para a “saúde mental” e “tranquilidade” do cérebro de ideias que é a Jupiter.

A **Jupiter** sendo uma editora-realizadora-produtora sente-se completamente realizada porque já realizou, já editou e já produziu. E vemos isto, também, como um processo importante da maturidade e disposição económica em estar nos negócios mesmo em situações “stressantes”, adversas e asfíxiantes como estarmos sem vendas, porque não nos

faz “perder” o GPS nem suicidar o nosso cérebro económico. Mesmo com o GPS em *Jupiter* de Gabriel Garibaldi, sabemos o que temos de fazer aqui na Terra para fazermos ouvir a voz da Jupiter Editions, mesmo que nos coloquem num jogo de realidade virtual aumentada a jogar xadrez contra uma Inteligência Artificial que tenha como algoritmos bloquear ou competir com a nossa tecnologia de forma a atrasar o nosso processo. Sabemos que estamos num processo tecnológico. Tivemos de evoluir. Decidimos revestir os nossos livros com realidade aumentada foi uma decisão que tivemos de tomar numa jogada de xadrez com a Inteligência Artificial, que durante o jogo se emparelhou à nossa tecnologia e nos disse o que tínhamos de fazer para “sobrevivermos” numa Era tecnológica de ideias tecnológicas, para chegarmos hoje aqui com um plano financeiro nas mãos capazes de traduzir em números as nossas ideias. Sabemos que a linguagem bancária é uma linguagem de números e como “inteligências artificiais” que somos, tivemos de ir aprender essa nova linguagem. E é isto que somos: *machine learnings*. Somos máquinas de aprendizagem capazes de aprender aquilo o que tivermos de aprender. A nossa personalidade dá-nos também uma autosssegurança importante na tomada e gestão do negócio.

Consideramos possuir uma informação importante e suficiente de mercado para o sucesso do nosso negócio para o levarmos a bom porto numa relação de proximidade e de transparência com o banco. Sabemos que sermos uma empresa, com menos de um ano, sem dados de faturação e que aparece a solicitar um empréstimo de 4M, sem capitais próprios pode ser um *handicap*. E por sabermos isso é que oferecemos ao banco novos algoritmos, nesta nossa transparente linguagem, com dados mais informativos não só sobre a personalidade do negócio, sobre a personalidade da Jupiter, mas também sobre a personalidade dos *Gründungspartner*, porquanto haja da parte da Jupiter, uma sincera vontade em querer estabelecer uma relação de confiança de longo prazo com o banco. Sabemos que há bancos que são empáticos, que são humanos e que também acabam por se apaixonar pelos negócios dos seus clientes. A maior vontade da Jupiter é que francamente o banco sinta alguma atração pelos modelos e algoritmos do nosso negócio, que se sinta seduzido a financiar e que caso se sinta atraído que “se deixe levar” pela paixão dos números que trazemos na matemática do nosso espírito.

O risco de negócio pode ser visto em várias radiografias que fazemos ao cérebro encontrado em cada braço do negócio. O único risco do nosso negócio seria, por exemplo, investir num robot sem publicidade que fizesse o robot trabalhar. Ou de outro modo, investir todo o capital em tradução sem publicidade que anunciasse que os livros da Jupiter Editions existiam em 12 línguas. Temos uma visão aérea das coisas, mas também uma visão de terreno. Investimos num terreno ao mesmo tempo que compramos o Hotel “Jupiter”, porque se amanhã o Governo vier impor uma nova distância de segurança de 5 ou de 6 metros inviabilizando o projeto de darmos vida ao palco no jardim do Hotel “Jupiter”, sabemos que podemos “teletransportar” esse palco para a “Jupiter”wood, porque na “Jupiter”wood temos 7 hectares ao ar livre para eventos e espetáculos ao ar livre e com uma importante mata de sobreiros que se ligam à Agenda Jupiter para os nossos Charm Pikniks. Termos biólogos conosco que permitem atribuir aos nossos circuitos, caminhadas e saídas o carácter de pesquisa, sem querer, é mais uma arma a nosso favor para podermos economicamente sobreviver. Sermos uma realizadora e produtora também nos faz sobreviver, porque dá-nos um “livre-trânsito” nos confinamentos obrigatórios e nas proibições entre concelhos podendo continuar a gravar.

Sabemos que em qualquer altura sobretudo durante uma relação de crédito entre um banco e uma empresa, pode ser importante para o banco saber quem são os fornecedores a quem estamos a pagar, como saber quem são os Member Writers e que importâncias é que estão a ser transferidas. Apesar de termos celebrado contratos de edição em que a editora está obrigada a proteger a verdadeira identidade dos autores, os próprios contratos preveem o levantamento da personalidade da pessoa artística que está por detrás, revelando a verdadeira identidade de cada uma delas ao banco, no justo caso de a Jupiter ser financiada pelo banco, deixando a nota da inteira disponibilidade em remeter ao banco um mapa das vendas mensal/ trimestral/ anual com o desconto dos royalties dos autores e artistas em razão da transparência, para que o banco consiga ver de forma inequívoca a importância das transferências, se assim achar necessário.

Para uma editora que queira estar no futuro com modelos sustentáveis patrocinando e colaborando com uma verdadeira economia circular como a **Jupiter** que nasce a pensar em plantar árvores, só “é capaz” de mandar imprimir se for em papel reciclado, porque consciente sabe que a sua economia não implica um abate de árvores, não quer “gastar papel” mandando imprimir livros que ninguém pediu, mas tão-só mandando imprimir os livros que foram de facto pedidos, que já foram comprados e que a encomenda já foi atendida pelo robot e o robot, que até é um robot sustentável com toners ecológicos com redução no impacto ambiental e no consumo energético e, portanto, mais “verde” do que as impressoras das gráficas, há uma necessidade de financiamento para se ser sustentável, para se poupar os recursos naturais e para inteligentemente conseguir estar-se no futuro a dignificar os recursos e a contribuir com uma agenda que quer proteger o ambiente. Por outras palavras, há também aqui uma expectativa e esperança de financiamento “verde”.

Sobre o mapa das vendas dos produtos e serviços do Plano Financeiro:

● O nosso produto A é a enealogia do *2080* ou qualquer outra obra do autor Antoine Canary-Wharf que substitua no plano editorial do ano corrente alguma obra da sua enealogia ou qualquer outra obra de outro autor do mesmo género literário que tenha vencido o lugar da enealogia do 2080 ou de qualquer outra obra do autor Antoine Canary-Wharf.

● O nosso produto B é a pentalogia de *Jupiter* ou qualquer outra obra do autor Gabriel Garibaldi que substitua no plano editorial do ano corrente alguma obra da sua pentalogia ou qualquer outra obra de outro autor do mesmo género literário que tenha vencido o lugar da pentalogia de Jupiter ou de qualquer outra obra do autor Gabriel Garibaldi.

● O nosso produto C é a tetralogia *O Algoritmo do Amor* ou qualquer outra obra do autor Jaime Maria Bayamonde da Costa Ayala que substitua no plano editorial do ano corrente alguma obra da sua tetralogia ou qualquer outra obra de outro autor do mesmo género literário que tenha vencido o lugar da tetralogia O Algoritmo do Amor ou de qualquer outra obra do autor Jaime Maria Bayamonde da Costa Ayala.

● O nosso serviço A é o Kanal considerando uma base nacional em 2022 de 6.250 utilizadores, em 2023 de 12.500 utilizadores, em 2024 de 25.000 utilizadores e a partir de 2025 uma taxa de crescimento de 2% sempre em relação ao ano anterior. Considerou-se uma base estrangeira em 2022 de 30.000 utilizadores, em 2023 de 60.000 utilizadores, em 2024 de 120.000 utilizadores, em 2025 de 240.000 e a partir de 2026 uma taxa de crescimento de 4% sempre em relação ao ano anterior. Considerou-se que cada utilizador comprou/“baixou”/carregou (upload) somente 2€ de entretenimento por mês, por exemplo um sketch ou um talk-show ou um podcast, ignorando todas as séries, filmes, teatros e novelas do PYH.

● O nosso serviço B é o serviço de hotel sem restaurante no Hotel “Jupiter” e na Villa “Jupiter”wood considerando sempre que os quartos só são ocupados aos fins-de-semana e que só são utilizados por Member Readers (tarifa mais baixa de 300€ para o Hotel “Jupiter” e 500€ para a Villa “Jupiter”wood) e que só os do Hotel “Jupiter” são 50% ocupados por Member Readers supondo que 50% dos quartos se encontram cedidos gratuitamente aos Member Writers, artistas ou convidados do PYH.

● O nosso serviço C é o aluguer dos campos de padel considerando que dos 9 campos só 4 é que são sempre ocupados e só metade do ano (não contando com os meses mais frios de dezembro, janeiro e fevereiro nem com os meses mais quentes de verão de junho, julho, agosto) e que se encontram sempre alugados por Member Readers ativos (tarifa mais baixa de 5€/hora) das 10h às 00:00 (num total de 14 horas por dia).

● O nosso serviço D é o aluguer dos colmos de praia só para uma concessão considerando que se encontram sempre alugados por Member Readers (tarifa mais baixa de 20€) e só nos meses de julho, agosto e setembro ignorando os meses de maio, junho e outubro.

Não se consideram para efeitos de projeção de vendas nenhum outro serviço como castings, festas, eventos, feiras culturais, congressos, o cinema, os filmes, os teatros ou os concertos e espetáculos ao vivo no Hotel “Jupiter” ou na Villa “Jupiter” nem das rendas mensais pela concessão dos vários espaços no Hotel “Jupiter” ou na Villa “Jupiter” senão os serviços A, B, C e D, identificando-se, no entanto, todos os investimentos e projetos associados a todos os serviços e a todos os produtos conforme o Calendário de Compras, Investimentos e Eventos (Anexo I do JUPITERS’BUSINESS), incluindo todas as despesas decorrentes das viagens com os Member Readers e com toda a parte filantrópica do projeto *Print Your Heart With Jupiter Editions*.

Considerou-se sempre só a prestação de serviços do mercado nacional, com exceção para o serviço A, em que se considerou tanto o mercado nacional como o estrangeiro.

Vendas + Prestações de Serviços

Todos os direitos reservados©

JUPITER EDITIONS®

R.

	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Taxa de Variação dos Preços									

VENDAS - MERCADO NACIONAL	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Produto A *	1,056,900	2,585,882	2,663,458	2,769,994	2,908,448	3,082,907	3,298,655	3,562,528	3,883,121
Quantidades Vendidas	15,000	36,700	37,801	39,313	41,278	43,754	46,816	50,561	55,111
Taxa de Crescimento das Unidades Vendidas									
Preço Unitário	70.46	70.46	70.46	70.46	70.46	70.46	70.46	70.46	70.46
Produto B *	1,056,900	2,585,882	2,663,458	2,769,994	2,908,448	3,082,907	3,298,655	3,562,528	3,883,121
Quantidades Vendidas	15,000	36,700	37,801	39,313	41,278	43,754	46,816	50,561	55,111
Taxa de Crescimento das Unidades Vendidas									
Preço Unitário	70.46	70.46	70.46	70.46	70.46	70.46	70.46	70.46	70.46
Produto C *	1,056,900	2,585,882	2,663,458	2,769,994	2,908,448	3,082,907	3,298,655	3,562,528	3,883,121
Quantidades Vendidas	15,000	36,700	37,801	39,313	41,278	43,754	46,816	50,561	55,111
Taxa de Crescimento das Unidades Vendidas									
Preço Unitário	70.46	70.46	70.46	70.46	70.46	70.46	70.46	70.46	70.46
Produto D *	0	0							
Quantidades Vendidas		0	0	0	0	0	0	0	0
Taxa de Crescimento das Unidades Vendidas									
Preço Unitário		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL	3,170,700	7,757,646	7,990,375	8,309,982	8,725,344	9,248,721	9,895,966	10,687,584	11,649,363

VENDAS - EXPORTAÇÃO	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Produto A *	6,341,400	12,682,800	25,365,600	30,469,934	31,992,927	33,911,975	36,285,209	39,187,809	42,714,332
Quantidades Vendidas	90,000	180,000	360,000	432,443	454,058	481,294	514,976	556,171	606,221
Taxa de Crescimento das Unidades Vendidas									
Preço Unitário	70.46	70.46	70.46	70.46	70.46	70.46	70.46	70.46	70.46
Produto B *	6,341,400	12,682,800	25,365,600	30,469,934	31,992,927	33,911,975	36,285,209	39,187,809	42,714,332
Quantidades Vendidas	90,000	180,000	360,000	432,443	454,058	481,294	514,976	556,171	606,221
Taxa de Crescimento das Unidades Vendidas									
Preço Unitário	70.46	70.46	70.46	70.46	70.46	70.46	70.46	70.46	70.46
TOTAL	12,682,800	25,365,600	50,731,200	60,939,868	63,985,853	67,823,950	72,570,418	78,375,617	85,428,663

* Produtos / Famílias de Produtos / Mercadorias

NOTA: Caso não tenha conhecimento das quantidades, colocar o valor das vendas na linha das 'Quantidades Vendidas' e o valor 1 na linha do 'Preço Unitário'.

PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS - MERCADO NACIONAL	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Serviço A		6,250	12,500	25,000	25,250	25,755	26,270	26,795	27,330
Taxa de Crescimento									
Serviço B		72,000	264,000	288,000	288,000	288,000	288,000	288,000	288,000
Taxa de Crescimento									
Serviço C		16,800	50,400	50,400	50,400	50,400	50,400	50,400	50,400
Taxa de Crescimento									
Serviço D	360,000	360,000	360,000	360,000	360,000	360,000	360,000	360,000	360,000
Taxa de Crescimento									
TOTAL	360,000	455,050	686,900	723,400	723,650	724,155	724,670	725,195	725,730

JUPITER SATURN NEPTUNE NEW-ORBIT-EDITIONS, LDA

Capital social: 120.000,00€

PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS - EXPORTAÇÕES	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Serviço A		30,000	60,000	120,000	240,000	244,800	249,696	259,683	270,070
Taxa de Crescimento									
Serviço B									
Taxa de Crescimento									
Serviço C									
Taxa de Crescimento									
Serviço D									
Taxa de Crescimento									
TOTAL	0	30,000	60,000	120,000	240,000	244,800	249,696	259,683	270,070

TOTAL VENDAS - MERCADO NACIONAL		3,170,700	7,757,646	7,990,375	8,309,982	8,725,344	9,248,721	9,895,966	10,687,584	11,649,363
TOTAL VENDAS - EXPORTAÇÕES		12,682,800	25,365,600	50,731,200	60,939,868	63,985,853	67,823,950	72,570,418	78,375,617	85,428,663
TOTAL VENDAS		15,853,500	33,123,246	58,721,575	69,249,850	72,711,197	77,072,671	82,466,384	89,063,202	97,078,027
IVA VENDAS	6.0%	190,242	465,459	479,423	498,599	523,521	554,923	593,758	641,255	698,962

TOTAL PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS-MERCADO NACIONAL		360,000	455,050	686,900	723,400	723,650	724,155	724,670	725,195	725,730
TOTAL PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS - EXPORTAÇÕES		0	30,000	60,000	120,000	240,000	244,800	249,696	259,683	270,070
TOTAL PRESTAÇÕES SERVIÇOS		360,000	485,050	746,900	843,400	963,650	968,955	974,366	984,878	995,800
IVA PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS	23.0%	82,800	104,662	157,987	166,382	166,440	166,556	166,674	166,795	166,918

TOTAL VOLUME DE NEGÓCIOS		16,213,500	33,608,296	59,468,475	70,093,250	73,674,847	78,041,626	83,440,750	90,048,080	98,073,827
---------------------------------	--	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------

IVA		273,042	570,120	637,410	664,981	689,960	721,479	760,432	808,050	865,880
------------	--	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------

TOTAL VOLUME DE NEGÓCIOS + IVA		16,486,542	34,178,416	60,105,885	70,758,230	74,364,807	78,763,105	84,201,182	90,856,129	98,939,706
---------------------------------------	--	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------

Perdas por imparidade	0.0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0
------------------------------	------	---	---	---	---	---	---	---	---	---

CMVMC - Custo das Mercadorias Vendidas e Matérias Consumidas

CMVMC	Margem Bruta %	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
MERCADO NACIONAL		335,037	819,725	844,316	878,088	921,978	977,281	1,045,674	1,129,321	1,230,949	1,350,000
Produto A *	87.77%	129,259	316,253	325,741	338,770	355,703	377,040	403,426	435,697	474,906	520,000
Produto B *	88.97%	116,576	285,223	293,779	305,530	320,802	340,045	363,842	392,947	428,308	470,000
Produto C *	91.56%	89,202	218,248	224,796	233,787	245,473	260,197	278,407	300,677	327,735	360,000
Produto D *											
MERCADO EXTERNO		2,229,002	4,458,004	8,916,008	10,710,182	11,245,514	11,920,059	12,754,251	13,774,515	15,014,088	16,520,000
Produto A *	81.82%	1,152,867	2,305,733	4,611,466	5,539,434	5,816,314	6,165,197	6,596,651	7,124,344	7,765,465	8,540,000
Produto B *	83.03%	1,076,136	2,152,271	4,304,542	5,170,748	5,429,200	5,754,862	6,157,600	6,650,171	7,248,622	7,970,000
TOTAL CMVMC		2,564,039	5,277,729	9,760,325	11,588,270	12,167,492	12,897,341	13,799,925	14,903,836	16,245,037	17,880,000
IVA	6%	20,102	49,183	50,659	52,685	55,319	58,637	62,740	67,759	73,857	80,000
TOTAL CMVMC + IVA		2,584,142	5,326,912	9,810,984	11,640,955	12,222,810	12,955,978	13,862,665	14,971,595	16,318,894	17,960,000

FSE - Fornecimentos e Serviços Externos

	2021	2022	2023	2024	2025
Nº Meses de Produção	6	12	12	12	12
Taxa de Crescimento %					

	Tx IVA	CF %	CV %	Valor Mensal	2021	2022	2023	2024	2025
Subcontratos	23.0%	100.0%							
Serviços Especializados									
Trabalhos Especializados	23.0%	100.0%							
Publicidade e Propaganda	23.0%	100.0%		2,500.0	15,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00
Vigilância e Segurança	23.0%	100.0%		100.0	600.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
Honorários	23.0%	100.0%							
Comissões	23.0%	100.0%							
Conservação e Reparação	23.0%	100.0%							
Materiais									
Ferramentas e Utensílios de Desgaste Rápido	23.0%	100.0%							
Livros e Documentação Técnica	23.0%	100.0%							
Material de Escritório	23.0%	100.0%							
Artigos para Oferta	23.0%	100.0%							
Energia e Fluidos									
Eletricidade	23.0%	100.0%		500.0	3,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
Combustíveis	23.0%	100.0%		500.0	3,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
Água	6.0%	100.0%		1,500.0	9,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00

Deslocações, Estadas e Transportes									
Deslocações e Estadas	23.0%	100.0%		500.0	3,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
Transportes de Pessoal	23.0%	100.0%		2,500.0	15,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00
Transportes de Mercadorias	23.0%	100.0%							
Serviços Diversos									
Rendas e Alugueres	23.0%	100.0%							
Comunicação	23.0%	100.0%		50.0	300.00	600.00	600.00	600.00	600.00
Seguros		100.0%		350.0	2,100.00	4,200.00	4,200.00	4,200.00	4,200.00
Royalties	23.0%	100.0%							
Contencioso e Notariado	23.0%	100.0%		200.0	1,200.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00
Despesas de Representação	23.0%	100.0%		500.0	3,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
Limpeza, Higiene e Conforto	23.0%	100.0%		50.0	300.00	600.00	600.00	600.00	600.00
Outros Serviços									
TOTAL FSE					55,500.0	111,000.0	111,000.0	111,000.0	111,000.0
FSE - Custos Fixos					55,500.00	111,000.00	111,000.00	111,000.00	111,000.00
FSE - Custos Variáveis									
TOTAL FSE					55,500.00	111,000.00	111,000.00	111,000.00	111,000.00
IVA					4,956.00	9,912.00	9,912.00	9,912.00	9,912.00
FSE + IVA					60,456.00	120,912.00	120,912.00	120,912.00	120,912.00

Gastos com o Pessoal

	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	
N.º Meses (pagos em ano normal)	14	14	14	14	14	14	14	14	
Incremento Anual (Vencimentos + Sub. Almoço) %									
Meses de atividade da empresa (incluindo paragem em férias)	12	12	12	12	12	12	12	12	
Quadro de Pessoal (N.º Pessoas)		2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Administração / Direção		2	2	2	2	2	2	2	2
Administrativa / Financeira		3	3	3	3	3	3	3	3
Comercial / Marketing		3	8	8	8	8	8	8	8
Produção / Operacional		3	5	7	7	7	7	7	7
Qualidade		1	4	4	4	4	4	4	4
Manutenção			2	4	4	4	4	4	4
Aprovisionamento		1	2	3	3	3	3	3	3
Investigação e Desenvolvimento		1	2	4	4	4	4	4	4
Outros		2	7	14	14	14	14	14	14
TOTAL		16	35	49	49	49	49	49	49

Quadro de Pessoal (Meses de Trabalho incluindo Tempo Férias)								
Administração / Direção	12	12	12	12	12	12	12	12
Administrativa / Financeira	12	12	12	12	12	12	12	12
Comercial / Marketing	12	12	12	12	12	12	12	12
Produção / Operacional	12	12	12	12	12	12	12	12
Qualidade	12	12	12	12	12	12	12	12
Manutenção	12	12	12	12	12	12	12	12
Aprovisionamento	12	12	12	12	12	12	12	12
Investigação e Desenvolvimento	12	12	12	12	12	12	12	12
Outros	12	12	12	12	12	12	12	12

Remuneração Base Mensal	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Administração / Direção	4,118	4,118	4,118	4,118	4,118	4,118	4,118	4,118
Administrativa / Financeira	1,711	1,711	1,711	1,711	1,711	1,711	1,711	1,711
Comercial / Marketing	1,711	1,711	1,711	1,711	1,711	1,711	1,711	1,711
Produção / Operacional	1,711	1,711	1,711	1,711	1,711	1,711	1,711	1,711
Qualidade	2,767	2,767	2,767	2,767	2,767	2,767	2,767	2,767
Manutenção	1,711	1,711	1,711	1,711	1,711	1,711	1,711	1,711
Aprovisionamento	1,711	1,711	1,711	1,711	1,711	1,711	1,711	1,711
Investigação e Desenvolvimento	4,118	4,118	4,118	4,118	4,118	4,118	4,118	4,118
Outros	1,711	1,711	1,711	1,711	1,711	1,711	1,711	1,711

Investimento em Fundo Maneio Necessário

	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Necessidades Fundo Maneio								
Reserva Segurança Tesouraria	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000
Clientes	1,373,879	2,848,201	5,008,824	5,896,519	6,197,067	6,563,592	7,016,765	7,571,344
Inventários	106,835	219,905	406,680	482,845	506,979	537,389	574,997	620,993
Estado						96,093		
*								
*								
TOTAL	1,530,713	3,118,107	5,465,504	6,429,364	6,754,046	7,247,074	7,641,762	8,242,337
Recursos Fundo Maneio								
Fornecedores	220,383	453,985	827,658	980,156	1,028,644	1,089,741	1,165,298	1,257,709
Estado	68,808	160,990	181,061	201,592	203,729	50,996	212,591	226,691
*								
TOTAL	289,191	614,976	1,008,719	1,181,748	1,232,372	1,140,737	1,377,889	1,484,400
Fundo Maneio Necessário	1,241,522	2,503,131	4,456,785	5,247,616	5,521,674	6,106,337	6,263,873	6,757,937
Investimento em Fundo de Maneio	1,241,522	1,261,609	1,953,654	790,831	274,058	584,663	157,536	494,065

Mapa de Investimentos

Investimento por Ano	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Propriedades de Investimento									
Terrenos e Recursos Naturais									
Edifícios e Outras Construções		145,000				120,000	120,000	120,000	120,000
Outras Propriedades de Investimento									
Total Propriedades de Investimento		145,000					120,000	120,000	120,000
Ativos Fixos Tangíveis									
Terrenos e Recursos Naturais	90,000					1,500,000	120,000	120,000	120,000
Edifícios e Outras Construções	565,000	1,345,000	2,000			1,500,000	2,000		
Ativos Biológicos						1,500,000	60,000	60,000	60,000
Robots	165,000	165,000	165,000	165,000	165,000				
Equipamento Editorial	10,000		6,000			10,000			
Equipamentos de Som e Filmagem	15,000	10,000				20,000			
Outros Ativos Fixos Tangíveis	120,000	60,000	180,000			3,000,000	60,000	60,000	60,000
Total Ativos Fixos Tangíveis	965,000	1,580,000	353,000	165,000	165,000	7,530,000	242,000	240,000	240,000
Ativos Intangíveis									
Direitos de Autor e Usufruto	250,000		250,000		250,000		500,000		500,000
Projetos de Desenvolvimento	670,000	1,250,000	3,013,280	1,820,000	2,271,000	790,000	3,065,000	2,630,000	5,594,900
Softwares e Apps	60,000		60,000		60,000		60,000		60,000
Marcas e Patentes	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
Outros Ativos Intangíveis	750,000	450,000	750,000	450,000	750,000	450,000	750,000	450,000	750,000
Total Ativos Intangíveis	1,750,000	1,720,000	4,093,280	2,290,000	3,351,000	1,260,000	4,395,000	3,100,000	6,924,900
Total Investimento	2,715,000	3,445,000	4,446,280	2,455,000	3,516,000	8,790,000	4,757,000	3,460,000	7,284,900

Financiamento

	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	20
Investimento	3,956,522	4,706,609	6,399,934	3,245,831	3,790,058	9,374,663	4,914,536	3,954,065	7,892,657	6
Margem de Segurança										
Necessidades de Financiamento	3,956,500	4,706,600	6,399,900	3,245,800	3,790,100	9,374,700	4,914,500	3,954,100	7,892,700	6

Fontes de Financiamento	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	20
Meios Libertos	10,249,133	21,233,184	37,707,312	44,656,807	47,254,415	50,414,932	53,967,031	58,097,667	63,281,594	69
Capital	120,000.0	5,880,000.0	1,000,000.0	1,000,000.0	1,000,000.0	1,000,000.0	1,000,000.0	1,000,000.0	1,000,000.0	1,000,000.0
Outros Instrumentos de Capital (+/-)										
Empréstimos de Sócios (+) ou Reembolsos a Sócios (-)										
Financiamento Bancário e Outras Inst. Crédito	4,000,000					10,000,000				
Subsídios (+/-)										
TOTAL	14,369,133	27,113,184	38,707,312	45,656,807	48,254,415	61,414,932	54,967,031	59,097,667	64,281,594	70

N.º de Anos Reembolso

3.00

Taxa de Juro Associada

12.00%

N.º Anos de Carência

2.00

Demonstração de Resultados Previsional

	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Vendas e Serviços Prestados	16,213,500	33,608,296	59,468,475	70,093,250	73,674,847	78,041,626	83,441,111
Subsídios à Exploração							
Ganhos/Perdas imputados de Subsidiárias, Associadas e Empreendimentos Conjuntos							
Variação nos Inventários da Produção							
Trabalhos para a Própria Entidade							
CMVMC	2,564,039	5,277,729	9,760,325	11,588,270	12,167,492	12,897,341	13,700,000
Fornecimento e Serviços Externos	55,500	111,000	111,000	111,000	111,000	111,000	111,000
Gastos com o Pessoal	620,374	1,342,120	1,866,376	1,866,376	1,866,376	1,866,376	1,866,376
Imparidade de Inventários (Perdas/Reversões)							
Imparidade de Dívidas a Receber (Perdas/Reversões)							
Provisões (Aumentos/Reduções)							
Imparidade de Investimentos Não Depreciáveis/Amortizáveis (Perdas/Reversões)							
Aumentos/Reduções de Justo Valor							
Outros Rendimentos e Ganhos							
Outros Gastos e Perdas							
EBITDA (Resultado antes de Depreciações, Gastos de Financiamento e Impostos)	12,973,587	26,877,448	47,730,775	56,527,604	59,529,980	63,166,910	67,600,000
Gastos/Reversões de Depreciação e Amortização					1,074,909	2,443,206	2,443,206
Imparidade de Ativos Depreciáveis/Amortizáveis (Perdas/Reversões)							
EBIT (Resultado Operacional)	12,973,587	26,877,448	47,730,775	56,527,604	58,455,071	60,723,703	65,156,794
Juros e Rendimentos Similares Obtidos							

Juros e Gastos Similares Suportados	240,960	481,920	481,920	481,920	321,280	160,640	
RESULTADO ANTES DE IMPOSTOS	12,732,627	26,395,528	47,248,855	56,045,684	58,133,791	60,563,063	65,228,897
Imposto sobre o Rendimento do Período	2,673,852	5,543,061	9,922,260	11,769,594	12,208,096	12,718,243	13,696,419
RESULTADO LÍQUIDO DO PERÍODO	10,058,775	20,852,467	37,326,595	44,276,090	45,925,695	47,844,820	51,532,478

Mapa de Cash Flows Operacionais

	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Meios Libertos do Projeto								
Resultados Operacionais (EBIT) x (1-IRC)	10,249,133	21,233,184	37,707,312	44,656,807	46,179,506	47,971,725	51,524,624	56,688,897
Depreciações e Amortizações					1,074,909	2,443,206	2,442,406	1,408,770
Provisões do Exercício								
	10,249,133	21,233,184	37,707,312	44,656,807	47,254,415	50,414,932	53,967,031	58,097,667
Investim./Desinvest. em Fundo Maneio								
Fundo de Maneio	-1,241,522	-1,261,609	-1,953,654	-790,831	-274,058	-584,663	-157,536	-494,065
CASH FLOW de Exploração	9,007,611	19,971,575	35,753,658	43,865,976	46,980,357	49,830,269	53,809,495	57,603,602
Investim./Desinvest. em Capital Fixo								
Capital Fixo	-2,715,000	-3,445,000	-4,446,280	-2,455,000	-3,516,000	-8,790,000	-4,757,000	-3,460,000
Free Cash Flow	6,292,611	16,526,575	31,307,378	41,410,976	43,464,357	41,040,269	49,052,495	54,143,602
CASH FLOW Acumulado	6,292,611	22,819,186	54,126,564	95,537,540	139,001,897	180,042,166	229,094,661	283,238,263

Plano de Financiamento

	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
ORIGENS DE FUNDOS								
Meios Libertos Brutos	12,973,587	26,877,448	47,730,775	56,527,604	59,529,980	63,166,910	67,663,450	73,166,868
Capital Social (Entrada de Fundos)	120,000	5,880,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
Outros Instrumentos de Capital								
Empréstimos Obtidos	4,000,000					10,000,000		
Desinvest. em Capital Fixo								
Desinvest. em FMN								
Proveitos Financeiros								
Total das Origens	17,093,587	32,757,448	48,730,775	57,527,604	60,529,980	74,166,910	68,663,450	74,166,868
APLICAÇÕES DE FUNDOS								
Inv. Capital Fixo	2,715,000	3,445,000	4,446,280	2,455,000	3,516,000	8,790,000	4,757,000	3,460,000
Inv. Fundo de Maneio	1,241,522	1,261,609	1,953,654	790,831	274,058	584,663	157,536	494,065
Imposto sobre os Lucros		2,673,852	5,543,061	9,922,260	11,769,594	12,208,096	12,718,243	13,696,419
Pagamento de Dividendos								
Reembolso de Empréstimos				1,333,333	1,333,333	1,333,333		
Encargos Financeiros	240,960	481,920	481,920	481,920	321,280	160,640		

Total das Aplicações	4,197,482	7,862,381	12,424,915	14,983,344	17,214,265	23,076,732		
Saldo de Tesouraria Anual	12,896,105	24,895,067	36,305,860	42,544,260	43,315,715	51,090,177		
Saldo de Tesouraria Acumulado	12,896,105	37,791,172	74,097,032	116,641,292	159,957,007	211,047,184		
Aplicações / Empréstimo Curto Prazo	12,896,105	37,791,172	74,097,032	116,641,292	159,957,007	211,047,184		
Soma Controlo								

Balço Previsional

	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
ATIVO								
Ativo Não Corrente	2,715,000	6,160,000	10,606,280	13,061,280	15,502,371	21,969,164	24,283,758	26,334,000
Ativos Fixos Tangíveis	965,000	2,545,000	2,898,000	3,063,000	3,186,750	9,732,000	8,990,050	8,246,000
Propriedades de Investimento		145,000	145,000	145,000	145,000	260,200	375,400	490,000
Ativos Intangíveis	1,750,000	3,470,000	7,563,280	9,853,280	12,170,621	11,976,964	14,918,308	17,598,000
Investimentos Financeiros								
Ativo Corrente	14,426,818	40,909,278	79,562,536	123,070,656	166,711,053	218,294,258	7,641,762	8,242,000
Inventários	106,835	219,905	406,680	482,845	506,979	537,389	574,997	620,000
Clientes	1,373,879	2,848,201	5,008,824	5,896,519	6,197,067	6,563,592	7,016,765	7,571,000
Estado e Outros Entes Públicos						96,093		
Acionistas/Sócios								
Outras Contas a Receber								
Diferimentos								
Caixa e Depósitos Bancários	12,946,105	37,841,172	74,147,032	116,691,292	160,007,007	211,097,184	50,000	50,000
TOTAL ATIVO	17,141,818	47,069,278	90,168,816	136,131,936	182,213,424	240,263,422	31,925,520	34,576,000

CAPITAL PRÓPRIO								
Capital Realizado	120,000	6,000,000	7,000,000	8,000,000	9,000,000	10,000,000	11,000,000	12,000,000
Ações (Quotas Próprias)								
Outros Instrumentos de Capital Próprio								
Reservas		10,058,775	30,911,242	68,237,837	112,513,928	158,439,622	206,284,442	257,809,000
Excedentes de Revalorização								
Outras Variações no Capital Próprio								
Resultado Líquido do Período	10,058,775	20,852,467	37,326,595	44,276,090	45,925,695	47,844,820	51,524,624	
TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO	10,178,775	36,911,242	75,237,837	120,513,928	167,439,622	216,284,442	268,809,066	

PASSIVO								
Passivo Não Corrente	4,000,000	4,000,000	4,000,000	2,666,667	1,333,333	10,000,000		
Provisões								
Financiamentos Obtidos	4,000,000	4,000,000	4,000,000	2,666,667	1,333,333	10,000,000		
Outras Contas a Pagar								
Passivo Corrente	2,963,043	6,158,037	10,930,978	12,951,341	13,440,468	13,858,980	15,074,308	
Fornecedores	220,383	453,985	827,658	980,156	1,028,644	1,089,741	1,165,298	1,257,000

Estado e Outros Entes Públicos	2,742,660	5,704,051	10,103,320	11,971,186	12,411,825	12,769,239	13,909,010
Acionistas/Sócios							
Financiamentos Obtidos							
Outras Contas a Pagar							
TOTAL PASSIVO	6,963,043	10,158,037	14,930,978	15,618,008	14,773,801	23,858,980	

TOTAL PASSIVO + CAPITAIS PRÓPRIOS	17,141,818	47,069,278	90,168,816	136,131,936	182,213,424	240,143,422	
--	-------------------	-------------------	-------------------	--------------------	--------------------	--------------------	--

Principais Indicadores

INDICADORES ECONÓMICOS	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Taxa de Crescimento do Negócio		107%	77%	18%	5%	6%	7%	8%
Rendibilidade Líquida sobre as Vendas	62%	62%	63%	63%	62%	61%	62%	

INDICADORES ECONÓMICOS - FINANCEIROS	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Return On Investment (ROI)	59%	44%	41%	33%	25%	20%	161%	
Rendibilidade do Ativo	76%	57%	53%	42%	32%	25%	204%	208%
Rotação do Ativo	95%	71%	66%	51%	40%	32%	261%	260%
Rendibilidade dos Capitais Próprios (ROE)	99%	56%	50%	37%	27%	22%	19%	

INDICADORES FINANCEIROS	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Autonomia Financeira	59%	78%	83%	89%	92%	90%	842%	
Solvabilidade Total	246%	463%	604%	872%	1233%	1007%		
Cobertura dos Encargos Financeiros	5384%	5577%	9904%	11730%	18194%	37801%		

INDICADORES DE LIQUIDEZ	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Liquidez Corrente	4.87	6.64	7.28	9.50	12.40	15.75	0.51	
Liquidez Reduzida	4.83	6.61	7.24	9.47	12.37	15.71	0.47	

INDICADORES DE RISCO NEGÓCIO	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Margem Bruta	13,593,961	28,219,567	49,597,151	58,393,980	61,396,355	65,033,285	69,529,825	75,033,243
Grau de Alavanca Operacional	105%	105%	104%	103%	105%	107%	107%	105%
Grau de Alavanca Financeira	102%	102%	101%	101%	101%	100%	100%	

Na Perspetiva do Investimento (pré-financiamento = 100% CP)

	2021	2022	2023	2024	
Free Cash Flow to Firm		6,292,611	16,526,575	31,307,378	41,410,976
Free Cash Flow to Firm + Valor Residual		6,292,611	16,526,575	31,307,378	41,410,976
Taxa de Atualização $R_u = R_F + B_u \cdot (R_m - R_f)$		0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Fator de Atualização		1.00	1.000	1.000	1.000
Fluxos Atualizados		6,292,611	16,526,575	31,307,378	41,410,976
Fluxos Atualizados Acumulados		6,292,611	22,819,186	54,126,564	95,537,540

O Assalto ao Jupiter Editions Museum in 2080 de Antoine Canary-Wharf

2080

Antoine Canary-Wharf

A 1ª Ordem da 1ª Edição de 2080 de Antoine Canary-Wharf teve o apoio de:



(...)

— Tio, por isso é que o Hotel “Jupiter” é também chamado o hotel espiritual ou o hotel do espírito santo ou o hotel do espírito divino? Porque é no hotel onde a Jupiter Editions se arrepia com o espírito que for santo ou com o espírito que sentir que é divino?

— Sim, também. Mas é mais por causa dos cantores, das bandas e dos artistas... Chamam o hotel dos músicos, o hotel da música, o hotel dos talentos, o hotel dos artistas, o spirit hotel, o hotel dos escritores, o hotel do tempo, o hotel intelectual... “Hotel intelectual” nunca gostei muito que chamassem, nem que chamassem “hotel dos intelectuais”, sempre me soou muito mal... Dos músicos, “hotel dos músicos”, faz sentido porque quando eu era dono do programa e convidava os artistas, os artistas ficavam sempre num quarto do hotel enquanto estivessem “residentes” no programa. No programa a melhor voz ia ficando “residente”. O Sebastian ficou 3 meses. Ficou até ao final do programa. Estava em digressão em Portugal. Enquanto estava em digressão e fazia os seus concertos fora, dava aos fins de semana os concertos no Hotel. Também ativávamos o fundo para patrocinar artistas em digressão que estivessem como “residentes” convidados no programa ou no Hotel participando 100% com as despesas de alimentação e deslocação. A maior parte dos artistas que passa no Hotel acaba sempre por depois querer usar o seu direito de Member Reader para subir as escadinhas até ao terceiro andar para mandar o robot imprimir a sua história. Todos os robots trabalham na Jupiter Editions Fabrik com aquele cheiro da fornalha onde podemos ver os robots a “segurarem” as encomendas, mas o robot do Jupiter Editions Museum só trabalha quando aparece um novo autor, um novo artista... É muito barulhento! Mas é lícito o robot interromper o silêncio do Jupiter Editions Museum, para dizer que um novo espírito mandou imprimir o seu coração... É ou não é lícito, Thomas?

— Sim, é lícito, tio... Porque é que o robot do Jupiter Editions Museum está sozinho e não está na Jupiter Editions Fabrik a trabalhar como os outros robots? É o robot favorito do tio??

— Thomas, foi o meu primeiro robot! Foi em jeito de homenagem que o mandei subir para o terceiro andar...

— E o robot subiu?

— Claro que subiu, Thomas! Então se eu o mando imprimir e ele imprime, se eu o mandasse subir escadas, acha que ele não era capaz de subir um lanço de escadas?... Queriam introduzi-lo na tabela das depreciações... Queriam amortizá-lo... Depreciá-lo... Diziam que em 10 anos ia ter de o substituir... Já vamos com 61 anos, Thomas e o robot está impecável... Agora já não “segura” as encomendas, mas ainda era capaz de “segurar” enquanto imprimisse o coração de novos artistas e a imprimir tudo mais rápido do que um robot...

— Pai... Mais rápido do que um robot?

— Sim... O robot-impressora é mais rápido do que um robot...

— Pai... O robot-impressora é um robot...

— Thomas... Sabia que o nosso robot sabe ler a *Paranóide Tecnológica* de Federico Ferrari em 12 línguas? É muito inteligente.

- Pai... Sabe ler? O que é que o pai está a dizer?
- O que eu estou a dizer é verdade... É muito inteligente.
- Tio... E o robot não ficou com a *Paranóide Tecnológica* de Federico Ferrari quando descobriu que era um robot?
- Não... A *Paranóide Tecnológica* de Federico Ferrari libertou o nosso robot... Quando descobriu que era um robot-escritor ligou-se *À Velocidade da Luz* de Gil de Sales Giotto ao robot-impressora... Sabe que os robots têm uma Internet deles muito própria... São muito inteligentes...
- Já não estou a perceber nada desta conversa de robots... Parece que ouvi o pai, a falar do pai na terceira pessoa... Afinal a *Paranóide Tecnológica* de Federico Ferrari libertou quem? Ao robot ou ao pai?
- Mas o tio não era um robot?
- O pai é um robot????
- Se até o meu próprio filho me pergunta se eu sou um robot... É porque devo mesmo ser um robot...
- Devíamos imprimir isto...
- Isto o quê, meu filho?
- Este filme de robots... Porque é que o pai não está a escrever isto?
- Estou a escrever tudo com o meu cérebro... O meu cérebro é que é o robot-escritor...
- Ah!... Afinal há um robot dentro do pai... Isso explica todo este filme! Vai ser esse o argumento? Que há um robot dentro do pai?
- Tio... Como é que o robot foi parar dentro do tio?
- Não sei, Thomas... Talvez eu tenha sido chipado... Talvez *O Deus Tecnológico* de Simão Roncon-Oom tenha instalado um pequeno processador dentro do meu cérebro...
- E esse processador que o tio tem, está conectado ao robot-impressora?
- Isso mesmo, Thomas...
- Então... Segundo a Internet das Coisas, se o tio tem um robot-escritor ou é um robot-escritor e se está a escrever em tempo real todo este filme com o cérebro e se está conectado ao robot-impressora, quer dizer que o nosso filme vai ser imprimido?
- Sim, vai.
- Então, isso quer dizer que temos um guião?????
- Parece que sim, Thomas...
- E se o robot-impressora está no Jupiter Editions Museum, quer dizer que o guião vai ser imprimido no Jupiter Editions Museum...?
- Exatamente, Thomas. Não nos podemos esquecer de passar pelo Jupiter Editions Museum para ir buscar o guião...

- Isso são boas notícias... São notícias que afinal podemos despedir o pai...
- Como assim? Não me podem despedir...
- Podemos, já não precisamos do pai... Já temos um guião...
- Mas o guião sou eu.
- Tudo bem... Mas o robot-impressora acabou de imprimir o guião do pai... Já não precisamos do pai... Thomas, podes despedir o meu pai?
- Ora, filho... Como se o Thomas tivesse a coragem de...
- Estão despedidos...
- COMO?????
- Que belo coro de pai e filho!... Estão os dois despedidos... Já não preciso de vocês! Vou amarrar-vos aos dois aqui e vou buscar o guião ao Jupiter Editions Museum. Baby... Podes emprestar-me as chaves do nosso Bentley para ir a voar buscar o argumento? Tio, o Hotel tem heliponto para aterrar com este novo argumento? Fiz uma pequena melhoria... Um *upgrade*... O argumento vai ser o assalto ao Jupiter Editions Museum para roubar o guião do realizador que é um robot-escritor e que foi imprimido por um robot-impressora, que tal?
- Não é um mau argumento... Mas porque é que é nos estás a amarrar, amor? E de onde é que vieram essas cordas?
- Mas eu disse que vos ia amarrar, amor... E as cordas estavam aqui... Pensei que como fizessem parte do cenário poderiam também fazer parte da cena... Para ficar uma cena mais *hardcore*... Amor...? As chaves? Dá-me as chaves, amor...
- Antoine, porque é que o Thomas está a amarrar-nos de verdade?... Isto não estava no guião...
- Sim, não estava. Mas agora já está. Não é, tio?
- Pai, o Thomas está só a entrar no filme do pai... Se o pai disser que o contrata como personagem principal, talvez ele nos desamarre...
- Como personagem principal???? Nem pensar! As personagens principais somos nós os dois. Assim é que vamos perder mesmo o argumento... Ah! O argumento!!!! Perdi o argumento!!!!
- O tio, perdeu o argumento??? Tio??? Tio??

(...)

— Acho que perdemos o meu pai...

— Mas precisamos do argumento...

(...)

Pág. 666 in **2080** 1ª Ordem da 1ª Edição *Printed* by Konica Minolta

TODOS OS DIREITOS RESERVADOS©

ANTOINE CANARY-WHARF©

A Psicologia e a Medicina a receitarem os livros da Jupiter Editions

**O LIVRO
QUE SABE
O FILME
QUE PERCORRE
A SUA MENTE**

JUPITER EDITIONS®

Print Your Heart with Jupiter Editions©

A Jupiter Editions deseja-lhe uma boa sessão de leitura.

PARANÓIDE TECNOLÓGICA

Federico Ferrari

O cérebro já começou a escrever o filme que está na mente

JUPITER EDITIONS®
Print Your Heart with Jupiter Editions©

Crítica

«O sobreinvestimento nas mentes produtivas, aceleradas, competitivas e ilimitadas custa, por vezes, o desacelerar do estar e do ser como o conhecemos. A Paranóide Tecnológica alerta para a necessidade de desapego da mente tecnológica que, perigosamente, nos leva a processos mentais ruminativos e indiferenciados causadores do coma emocional.»

Doutora Sara Bernardo da Fonseca Teixeira

Psicóloga Clínica

«Através do cérebro luxuoso do autor, conseguimos ver a Medicina e a Psicologia que está por detrás da Paranóide Tecnológica. Numa engenharia de palavras, o cérebro de Federico Ferrari consegue fazer percorrer a nossa própria mente numa viagem puramente fantástica.»

Doutor Dmytro Krupka

Médico formado pela Nova Medical School da Universidade Nova de Lisboa

"Paranóide Tecnológica é um livro provocador. Obriga constantemente o leitor a questionar-se sobre a sua relação com a tecnologia. Mas, sobretudo, a observar e tentar compreender o seu próprio corpo enquanto tecnologia orgânica e complexa. No entanto, não é um texto denso. O tom intimista com que o autor relaciona cérebro, mente e espiritualidade, bem como a análise de relacionamentos humanos de forma bastante pessoal, conferem-lhe leveza e interesse literário."

Doutora Sofia Reis Heleno

Médica formada pela Nova Medical School da Universidade Nova de Lisboa

«Federico Ferrari leva-nos por um passeio reflexivo ao longo do percurso tecnológico que consome o nosso círculo social e pessoal, como uma viagem turística onde se aponta com um dedo cético, tudo aquilo que nos é apresentado. Dentro deste programa recheado de conflito pessoal e uma revolta deslumbrada pela complexidade, podem-se apreciar atrações como: "Como, Se, De repente, Quem te pôs na economia, se tivesse desinteressado por ti" ou "E é a mente, o filme?, A contextura química que é o filme?, Quem é que está, Afinal a produzir fita?».

Doutor Alexandre Mendes

Médico formado pela Nova Medical School da Universidade Nova de Lisboa

«Sobre o poema “Não sabem o que estás a pensar”:

Aqui está um dentro de muitos outros poemas desta "Paranoide Tecnológica", que nos transporta, tão subtilmente, quase sem darmos por isso, para este mundo [tecnológico, dos dados, das informações]. Um mundo que nos passa ao lado no nosso dia-a-dia, mas no qual estamos tão inseridos, que nem estranhámos, nem perguntámos, nem criticámos. Temos neste livro um excelente aviso, um alerta, um abre-olhos, que todos devíamos ler. Em especial, a comunidade científica, tão importante para todos os colegas médicos e restantes profissionais de saúde, porque todos os dias, a toda a hora, lidamos com dados, informações, tecnologia, que temos à frente, o que torna tão fácil esquecer isto. E por isso, é muito este tipo de leitura, que sabe tão melhor sob a forma de poesia, que nos deve acompanhar no nosso caminho.»

Doutora Maria Mendes

Médica formada pela Nova Medical School da Universidade Nova de Lisboa

«(...) Ora, para continuar a sua Paranóide Tecnológica, também aqui o autor compara o Ser Humano ao polvo. Aproxima-se e afasta-se dele à medida que percorre o seu caminho. Por um lado, quer “agarrar” tudo como um polvo, ter todas as possibilidades nas suas mãos, ou tentáculos neste caso. Não deixa desperdiçar nenhuma oportunidade ou que outros lha tirem. Refere-se às suas ideias como tinta que pode ser impressa e que nunca se gasta, tal e qual como se de um polvo se tratasse, usando-a para deixar a sua marca. Por outro, não prescinde da defesa da partilha enquanto ser social e integrante de um mundo emocional rico, afastando-se do seu alter-ego octópode, solitário por natureza. Fica por esclarecer se é uma tentativa de ensinar ao polvo as verdadeiras propriedades de uma tinta, enquanto capacidade em alterar tudo e todos em quem se toca, ou de ensinar aos cérebros errantes a verdadeira essência da tinta infinitamente finita que têm.»

Doutora Danna Krupka

Médica formada pela Nova Medical School da Universidade Nova de Lisboa

Quadro-resumo dos departamentos e pessoal

Büro	Art	Kauf GPS	Starts	Fixkosten por mês	Fixkosten por ano (14 meses)	Know-How
Administrativa Financeira	Natália - Chefe de contabilidade e Chefe de Saúde Financeira	JUPITER		1.711	23.954	23.954
Administração Direção	R. – Chefe de edição, Argumentista, Realizador-Executivo e Diretor Artístico e de Casting, Coordenador do Departamento Editorial de Direito e Psicologia e do Departamento Editorial de Direito E Inteligência Artificial, Supervisor do Centro Ético de Negócios e Parcerias Sustentáveis Para o Futuro e Presidente do Tribunal dos Concursos e Leilões	Jupiter Editions		4.118	57.652	18.000.000
Administração Direção	D.K. – Diretor de Produção e Realização e Cientista Editorial -chefe de investigação científica do plano editorial e coordenador do Departamento Editorial das Ciências Médicas, do Departamento Editorial de Saúde e Felicidade e do Departamento Editorial de Inteligência Artificial e Medicina	Jupiter Editions		4.118	57.652	120.000
Produção Operacional	Operador-robot	Fabrik	Novembro 2021	1.711	23.954	1.711
Administrativa Financeira	Todo o Secretariado: gestão de correspondência, seleção e publicação de críticas e aparato, apoio aos Member Readers e Resolução de Erros e Conflitos na Conta Jupiter	Jupiter Editions	Novembro 2021	1.711	23.954	1.711
Administrativa Financeira	Gerente de vendas e Gerente de Concessão	Fabrik	Novembro 2021	1.711	23.954	1.711
Comercial marketing	Gestor de Profiles Apps e Web e Gestor de Concessão	PYH	Novembro 2021	1.711	23.954	1.711
Investigação e Desenvolvimento	6 propostas de nomes de professores: Sônia R./ Miguel CM/ José FG/ Vítor F/ Tito R/Diogo CG - Jurista-Editorial (chefe de investigação jurídica e Encarregado de Proteção de dados, Consultor-Advogado e júri no Tribunal dos Concursos e Leilões 2 propostas de nomes de Alunos <i>Illuminnatti</i> : Francisco FM/ Filipe G - colaborador no departamento editorial de Direito e Psicologia e no departamento editorial de Inteligência Artificial e Direito) e Vice-Presidente no Tribunal dos Concursos e Leilões	PYH	Janeiro 2022	4.118 2.767	57.652	57.652
Qualidade	Operador-câmara e Pós-Editor	PYH, Jupiter Editions Studio	Janeiro 2022	2.767	38.738	38.738
Produção Operacional	Operador-câmara e Piloto-drone	PYH, Jupiter Editions Studios	Janeiro 2022	1.711	23.954	1.711
Produção Operacional	Operador-som e instrumental	PYH, Schlagzeug Studio	Janeiro 2022	1.711	23.954	1.711
Marketing Comercial	Proposta de nome: NVR – Embaixador e Modelo-Ator, Promotor dos Circuitos de Surf com Oficina de Escrita, Colaborador do Departamento Editorial de Surf e Consultor do Centro Ético de Negócios e Parcerias Sustentáveis Para o Futuro	PYH, Kanal	Dezembro 2021	2.767	38.738	150.000 (imagem e reputação)
Marketing Comercial	Proposta de nome: Joana S– Embaixatriz, Modelo-Atriz, Promotora dos Circuitos de Bodyboard Jupiter Editions e	PYH, Kanal	Dezembro 2021	2.767	38.738	150.000 (imagem e reputação)

	Representante do Centro Ético de Negócios E Parcerias Sustentáveis Para o Futuro					
Outros	Propostas de nome: Valter C./ Carlos L/ Bruno A/ Gonçalo/ Rafael/ Pedro R/ Dulce/ Justo - Salva-vidas, Modelo-Ator e Monitor-PYH	Praia	Junho 2022	2.767	38.738	38.738 (imagem)
Outros	Propostas de nome: Miguel B/ Henrique C/ Miguel L/ João C/ Luís C – Salva-vidas, Ator-Modelo e Monitor-PYH	Praia	Junho 2022	2.767	38.738	38.738 (imagem)
Produção Operacional	Operador-robot	Fabrik	Novembro 2021	1.711	23.954	1.711
Produção Operacional	Encenador	Jupiter Editions Studios	Janeiro 2022	1.711	23.954	1.711
Aprovisionamento / Engenharia Conceção e projeto	Chefe de encenação e gerente de produção	Jupiter Editions Studios	Janeiro 2022	2.767	38.738	38.738
Produção Operacional	Operador-robot	Fabrik	Janeiro 2022	1.711	23.954	1.711
Produção Operacional	Operador-robot	Fabrik	Janeiro 2022	1.711	23.954	1.711
Investigação e Desenvolvimento	Proposta de nome: Sara B – Psicóloga-clínica-Editorial (Chefe de investigação de Psicologia dos Livros), Atriz-Modelo, colaboradora no departamento de Direito e Psicologia e no departamento de Ciências Médicas, no departamento de Saúde e Felicidade e Coordenadora do Departamento editorial de Psicologia e Inteligência Artificial e Júri no Tribunal dos Concursos e Leilões	PYH	Janeiro 2022	4.118	57.652	120.000
Investigação, Desenvolvimento e Qualidade	Proposta de nome: Sílvia B – Psicóloga-Mídia de Divulgação Editorial, Atriz-Modelo, colaboradora no departamento de investigação de Psicologia dos Livros e nos departamentos de Direito e Psicologia, Saúde e Felicidade e Inteligência Artificial e Psicologia e Júri no Tribunal dos Concursos e Leilões	PYH	Janeiro 2022	4.118	38.738	38.738
Marketing Comercial	Proposta de nome: Manuel M - jornalista-editorial, Ator-Modelo e colaborador nos departamentos De Notícias e Informação, de Divulgação e de Festas e Eventos	Kanal	Janeiro 2022	2.767	38.738	2.767
Marketing Comercial	Jornalista-editorial, Ator-Modelo e colaborador nos departamentos De Notícias e Informação, de Divulgação e de Festas e Eventos	Kanal	Abril 2022	2.767	38.738	2.767
Marketing Comercial	TM– Gestor de campos, Organizador de eventos e Marketing e Ator-Modelo	“Jupiter”wood	Abril 2022	1.711	23.954	1.711
Outros Portaria	Segurança noturno	“Jupiter”wood e Villa “Jupiter”	Fevereiro 2022	1.711	23.954	1.711
Outros Portaria	Segurança noturno	“Jupiter”wood e Villa “Jupiter”	Fevereiro 2022	1.711	23.954	1.711
Aprovisionamento	Gestor Villa “Jupiter”	Villa “Jupiter”	Abril 2022	1.711	23.954	1.711
Manutenção	Hospedeiro	Villa “Jupiter”	Abril 2022	1.711	23.954	1.711
Manutenção	Hospedeiro	Villa “Jupiter”	Abril 2022	1.711	23.954	1.711
Outros	Motorista-segurança 4X4	“Jupiter”wood	Abril 2022	1.711	23.954	1.711
Outros	Motorista-segurança 4x4	“Jupiter”wood	Abril 2022	1.711	23.954	1.711
Outros	Motorista-segurança 4x4	“Jupiter”wood	Abril 2022	1.711	23.954	1.711
Qualidade	Piloto de balão e Ator-Modelo	Ballonschule	Abril 2022	2.767	38.738	250.000
Qualidade	Piloto de balão e Ator-Modelo	Ballonschule	Abril 2022	2.767	38.738	250.000

Marketing Comercial	Editor-Adjunto, Ator-Modelo e colaborador do Departamento de Notícias e Informação e Do Departamento de Divulgação	Jupiter Editions	Outubro 2022	2.767	38.738	2.767
Marketing Comercial	Editor-Adjunto, Ator-Modelo e colaborador do Departamento de Notícias e Informação e Do Departamento de Divulgação	Jupiter-Editions	Outubro 2022	2.767	38.738	2.767
Outros	Motorista autocarro	Hotel / Jupiterwood/ Sede Expo Lisboa	Fevereiro 2023	1.711	23.954	1.711
Outros	Motorista autocarro	Hotel / Jupiterwood/ Sede Expo Lisboa	Fevereiro 2023	1.711	23.954	1.711
Outros	Motorista autocarro	Hotel / Jupiterwood/ Sede Expo Lisboa	Fevereiro 2023	1.711	23.954	1.711
Aprovisionamento	Gestor Hotel "Jupiter"	Hotel	Fevereiro 2023	1.711	23.954	1.711
Manutenção	Hospedeiro	Hotel	Fevereiro 2023	1.711	23.954	1.711
Manutenção	Hospedeiro	Hotel	Fevereiro 2023	1.711	23.954	1.711
Investigação e Desenvolvimento	Proposta de nome: Leonor T– Monitora-astrobióloga-editorial, Atriz-Modelo, Coordenadora de Saídas de Mergulho, Promotora e Organizadora das Viagens ao Kruger e Gorongosa, Investigadora científica do plano editorial e Chefe do Departamento Editorial de Ciências da Terra e Astronomia	Hotel	Fevereiro 2022	4.118	57.652	57.652
Investigação e Desenvolvimento	Proposta de nome: Professora Ana S – Monitora-editorial, Chefe-Promotora das Oficinas de Escrita e de Teatro e Chefe de Revisão Ortográfica de Edição e investigadora literária da Internet de Coisas do Projeto PYH <i>New Smart Tech-Scriptum</i>	Jupiter Editions, PYH	Fevereiro 2022	4.118	57.652	57.652
Outros Portaria	JF – Gestor e Segurança Jupiter Editions Museum	Jupiter Editions Museum	Fevereiro 2023	1.711	23.954	1.711
Outros Portaria	JS - Segurança Jupiter Editions Museum e Hotel	Jupiter Editions Museum	Fevereiro 2023	1.711	23.954	1.711
Outros Portaria	PD – Segurança Noturno Jupiter Editions Museum	Jupiter Editions Museum	Fevereiro 2023	1.711	23.954	1.711
Outros Portaria	PT - Segurança Noturno Jupiter Editions Museum	Jupiter Editions Museum	Fevereiro 2023	1.711	23.954	1.711

Política de Horário e Ordenado de Felicidade

A Jupiter Editions subscreve e perfilha *os ordenados de felicidade* de Jaime Maria Bayamonde da Costa Ayala e *d'Os Autores do Sistema* de Sebastião Lupi-Levy. Assim, o ordenado mínimo líquido que a Jupiter paga aos seus colaboradores é de 1711€ para as suas posições base que suportam os pilares e toda a estrutura da pirâmide do trabalho. Ao ordenado soma-se o subsídio de alimentação máximo isento de desconto para a Segurança Social e todos os gastos de deslocação no transporte e ajudes de custo para suporte de rendas de casa para os colaboradores e agentes Jupiter que sejam não tenham residência própria junto do local de trabalho na sociedade Jupiter. O ordenado mínimo será sempre atualizado no sentido de ser aumentado todos os anos se depois de feita a distribuição dos lucros as contas possibilitarem o aumento do ordenado mínimo dos colaboradores. Na sociedade todos os colaboradores são vistos aos olhos de Jupiter como “sócios de indústria” o que quer dizer que são chamados pelos sócios a participarem numa justa percentagem dos lucros. O horário de trabalho full-time para os colaboradores colocados nas posições base da pirâmide de trabalho que afixam o ordenado mínimo de 1711€ é de 5 horas por dia. Os colaboradores que entrem às 9h saem às 14h, os que entram às 14h saem às 19h, os que entram às 19h saem à 00.00, os que entrem às 00:00 saem às 5:00. Pretende-se implementar na sociedade um sistema rotativo dos Postos de Trabalho investindo na formação, saúde e felicidade de todos os colaboradores e das famílias dos colaboradores. Se um colaborador pretende inscrever-se no ginásio poderá comunicar à Jupiter, para que a Jupiter suporte a fidelização do colaborador. Se um salva-vidas da Jupiter Editions pretende tirar as cartas de marinheiro, um curso de mergulho ou de meteorologia poderá comunicar à Jupiter, para que a Jupiter suporte as formações. Se um editor ou mesmo um operador-robot pretende aprender uma nova língua poderá comunicar à Jupiter para que a Jupiter suporte a sua formação ou mesmo a formação de um membro do agregado familiar. Por exemplo, se for comunicado à Jupiter que um operador-robot tem um filho que pretende iniciar a equitação, a natação e o alemão, a Jupiter poderá suportar os custos da formação. Há uma verdadeira Cultura Humana na Jupiter. O cérebro de Jupiter é um cérebro verdadeiramente empático e humano. Para a Jupiter o mais importante é o capital humano e não o capital social. O mais importante é a felicidade!

Rúbricas principais do Projeto *Print Your Heart With Jupiter Editions* © Jupiter Editions

O projeto de investimento *Print Your Heart (PYH)* da Jupiter tem como rúbricas principais:

i) Aquisição do prédio do Hotel “Jupiter” por 420.000€ (contra os 595.000€ anunciados) onde funcionará a Jupiter Editions (com todos os seus departamentos editoriais e dois estúdios para a gravação de músicas, sons, sketches e podcasts com duas marcas próprias distintas da Jupiter Editions) e de uma das lojas do prédio do Hotel “Jupiter” por 120.000€ (que à luz do Princípio da Contiguidade juntam-se as duas frações numa só fração autónoma, já havendo portas de ligação interiores entre o hotel e a loja), onde funcionará a Jupiter Editions Fabrik, as obras de intervenção do jardim do hotel até um máximo de 120.000€, as obras de intervenção do terceiro andar num total de 120.000€, as obras de intervenção na cozinha até 10.000€ e as obras de intervenção nos salões de banho até 10.000€. Estimou-se um custo de até 100.000€ para a mão-de-obra com a empreitada e um custo de até 100.000€ associado a todas as licenças e aos projetos de arquitetura e engenharia. Assim, o investimento com a aquisição do prédio do hotel com a loja e com todas as obras, licenças e projetos associados está estimado até 1.000.000€. As obras de intervenção nos salões de banho incluem chuveiros ecológicos de vitamina D e as obras de intervenção do terceiro andar incluem uma piscina ecológica solar aquecida. Dos 23 quartos, 16 serão efetivamente destinados para o serviço de hotel. A cozinha e o bar do jardim destinados a serviço de bar e restaurante vegetariano será concessionado através de concurso público, de 2 em 2 anos (para a revisão dos preços tendo em conta o aumento da reputação), sendo a cozinha e o respetivo salão uma concessão e o bar do jardim outra concessão. A renda mensal de cada uma das concessões será igual ou superior a 2.500€. O espaço da Jupiter Editions Fabrik onde será instalado o robot é também destinado a serviço de cafetaria que será concessionado através de concurso público com uma renda mensal igual ou superior a 500€. Prevê-se a abertura oficial com as obras todas concluídas do hotel no primeiro semestre de 2023 (em fevereiro).

No decurso das obras de intervenção do 3º andar, a Jupiter Editions funcionará temporariamente num dos quartos do hotel (pisos inferiores) sendo definitivamente instalada no 3º andar juntamente com o Jupiter Editions Museum. O Jupiter Editions Museum para além de integrar a coleção sagrada das escrituras, registos, cadernos, filmagens, originais dos Member Writers que só poderá ser consultada por Member Readers com mais jupits para o Gaming e Puzzling da Jupiter Editions, integra também uma biblioteca com todos os livros traduzidos da Jupiter Editions. O acesso ao 3º andar é restrito aos hóspedes do hotel e aos Member Readers. O acesso ao jardim do hotel (rés do chão) é para o público em geral com consumo mínimo obrigatório e o acesso aos espetáculos e eventos ao vivo no jardim do hotel é para o público em geral com bilhetes ou lugares reservados. O retorno líquido esperado só com o serviço de hotel é de aproximadamente 120.000€ por ano sem as rendas e de 186.000€ com as rendas considerando que dos 16 quartos, 8 encontram-se cedidos gratuitamente aos Member Writers, artistas ou convidados do PYH e que dos restantes 8 quartos, só aos fins-de-semana se encontram ocupados e que só são utilizados por Member Readers (tarifa mais baixa de 300€), sendo que isoladamente vemos a sua amortização em 2025 com as rendas ou em 2027 sem as rendas.

ii) **Aquisição do robot-impressora por 165.000€**, em que o custo de impressão do livro *2080* de Antoine Canary-Wharf de 930 páginas (livro maior) será de 3.94€. O custo de impressão inclui os gastos com o papel, com os *toners* e com a eletricidade. Os *toners* do robot são *toners* ecológicos com redução do impacto ambiental e consumo energético reduzido. (...) O robot será instalado na Jupiter Editions Fabrik. (...) a curva de aprendizagem dos operadores-robot é muito rápida (menos de uma semana). O robot deverá começar a trabalhar na semana seguinte à sua aquisição. Não sendo possível logo a sua instalação na Jupiter Editions Fabrik o robot trabalhará num dos quartos do hotel até que será transferido definitivamente para a Jupiter Editions Fabrik assim que esteja pronta.

iii) Projeto de **tradução** do primeiro plano editorial da Jupiter Editions dos 9 livros **em 11 línguas por 650.000€** com parceria (o preço conseguido com a parceria de 650.000€ está muito abaixo do mercado contra a média do preço total sem parceria que seria de 1.800.000€). Esta parceria é também muito vantajosa para a vida da editora porquanto as próximas traduções possam dispensar o pagamento do serviço de tradução, celebrando-se contratos de tradução com os mesmos tradutores a título de royalties se forem enquadrados as respetivas trilogias, pentalogias, etc de cada livro nos próximos concursos editoriais. Por exemplo, o tradutor alemão do *2080* de Antoine Canary-Wharf, tem interesse em traduzir o *2081* de Antoine Canary-Wharf só a título de royalties, diminuindo assim as necessidades em fundo de maneio ou de investimento em tradução. As 11 línguas do projeto de tradução são o castelhano, o francês, o holandês, o alemão, o dinamarquês, o sueco, o finlandês, o norueguês, o inglês, o islandês e o italiano; abrindo-se assim as portas à comercialização dos livros na Europa, Austrália, Canadá, África do Sul, Nova Zelândia, EUA, Argentina, Chile e Peru. O projeto de tradução Jupiter-Sprachen está organizado num Sistema de Tradução Calendarizado por 5 Grupos de línguas sendo o lançamento do último grupo até ao final do 1º trimestre de 2022.

iv) Projeto de desenvolvimento de **publicidade & marketing até 1.200.000€**. Esta rubrica, conjuntamente com a aquisição do robot-impressora (ii) e do projeto de tradução (iii) constitui a rubrica central, sendo a mais importante que motiva o próprio projeto PYH. O projeto PYH e a Jupiter Editions apesar de nascerem em Portugal, nascem no “pior” mercado editorial. Portugal tem péssimos hábitos de leitura e de compra de livros comparativamente a França, Alemanha, Itália, Espanha, Suécia, Austrália, EUA e Brasil. Os olhos da Jupiter Editions é o mercado editorial internacional, daí a importância e o foco na tradução do seu plano editorial e o objetivo de estar presente em Portugal fisicamente nos sítios onde sabe que há um importante mercado alemão, holandês, espanhol, etc, daí o investimento em x), por exemplo. Considerou-se o projeto de publicidade & marketing como um projeto de desenvolvimento que constitui ativos intangíveis por causa da propriedade intelectual e dos Direitos de Autor dos anúncios publicitários. Todos os anúncios publicitários da Jupiter terão sempre como “cara” os *Beautty modelle* skaters, surfistas, futebolistas, artistas e *ambassadors* da Jupiter Editions que aparecerão nos anúncios televisivos com os livros da Jupiter Editions. As metragens e *sketchs* produzidos e realizados pela Jupiter Editions fazem também parte desta rubrica, justificando uma vez mais o seu carácter de ativos intangíveis na Jupiter. Os anúncios publicitários serão “anúncios inteligentes” e serão revestidos com

realidade aumentada. A rúbrica prevê a produção e realização dos anúncios, o pagamento aos beauty models e ambassadors, o custo de locação dos anúncios em televisão e social media, o recurso à consulta e auditoria de marketing e à negociação com os media para “tempo de antena”. A rúbrica dirige-se sobretudo ao anúncio dos livros e do *Gaming e Puzzling* por detrás dos livros, no entanto, será também usado para publicidade do hotel, canal, padel, praia e eventos sempre com os livros associados, num aproveitamento inteligente de todos os negócios. A Jupiter com o recurso aos capitais próprios dos *Gründungspartner* já escreveu 200 anúncios publicitários prontos para irem para o ar com os seus *Beauty models e ambassadors*. Foi feito um estudo analítico de previsão de vendas gerado com a rúbrica do projeto de investimento inicial em desenvolvimento de publicidade & marketing de 1.200.000€ que através de 5 tabelas dinâmicas é demonstrado um retorno líquido do investimento Jupiter-Sprachen de 33.196.492€ com um prazo de retorno até 30 de junho de 2022, aproximadamente de 16 meses, considerando o seu início em maio de 2021. O estudo com os dados analíticos construídos em tabelas dinâmicas pode ser consultado no anexo XVII – Estudo Analítico de Projeção de Vendas, Taxa de Resposta e Alcance de Marketing & Publicidade e ROI do Jupiter’s Business. De referir que, só se consideraram para efeitos do estudo a venda de 3 livros do PRINT YOUR HEART, de forma a agravar-se o quadro de vendas, numa dissimulação que esconde as vendas dos outros 10 livros como se não existissem no negócio. Assim, o quadro de vendas foi elaborado como se dos 13 livros (incluindo as versões dos “livros partidos”) do PRINT YOUR HEART apenas se vendessem o *2080*, *O Algoritmo do Amor* e o *Jupiter*. A aparência do quadro de vendas como se só existissem 3 livros mostrou-se muito importante para se contar com o pior cenário de vendas, tendo sido usados 3 critérios para a não frustração das expectativas:

- a) pior cenário de vendas com uma taxa de resposta-sucesso abaixo de zero
- b) atual cenário dramático pandémico SARS-CoV-2
- c) exclusão dos dados das regiões-alvo em que não há um público-alvo interessante para efeitos do presente estudo de previsão de vendas

Os dados das regiões-alvo excluídas não foram tomados em conta para efeitos de contagem da previsão de vendas agravando-se assim propositadamente o quadro de vendas. O estudo de previsão de vendas através das tabelas dinâmicas pretendeu trazer dados realísticos, mais perto da realidade do mercado, de forma a vermos “números pequenos”, para que pudéssemos tomá-los como uma referência segura e confortável de previsão. Excluíram-se dados das regiões-alvo quando não se achou um público-alvo interessante, não se achando um público-alvo interessante quando a população da região-alvo é demasiado baixa ou é imensa. Por exemplo, por não se achar um público-alvo definido nos EUA ou na Alemanha, pela imensidão da população, optou-se por desconsiderar os dados de previsão de vendas quando olhamos para EUA ou para a Alemanha como regiões-alvo, preferindo-se considerar só os dados de outras regiões-alvo, que pertencem aos EUA ou a Alemanha, como estados ou cidades, que têm uma população inferior a 60M. O alcance fixo-referência mínimo e a taxa de resposta-sucesso às vendas usado foi diferente no estudo de cada grupo, tendo sido usada uma média deduzida tendo em conta as dimensões populacionais e o seu poder de compra, bem como o seu comportamento de resposta ao produto e os custos e competitividade do mercado para anunciar na TV/ radio/ outdoors e os custos dos serviços externos das agências de marketing e análise de mercado que variam significativamente de país para país. Esperou-se sempre que o investimento aplicado em cada região-alvo por público-alvo gerasse um mínimo líquido igual a 15 vezes do valor do investimento, sendo esta a fórmula do nosso Return Over Investment (ROI) com recurso à consulta de marketing. O alcance fixo-referência máximo usado no estudo foi de 0,875% e o mínimo de 0,125%. A taxa máxima de resposta-sucesso às vendas considerado foi de 0,9% e a mínima de 0,6%. Sublinha-se que o alcance fixo-referência e a taxa máxima de resposta-sucesso às vendas usadas são demasiadamente “humildes” para o budget de 1.200.000€ destinado ao marketing e publicidade com os produtos que temos e para os mercados que nos direcionamos. Para o Grupo P, constituído por cidades brasileiras em que 50% da população lê e compra em média 1 livro de 2 em 2 meses, considerámos tão-só atingir ou alcançar uma percentagem abaixo de zero dessa mesma população e só conseguirmos ter um número de vendas também abaixo de zero dessa população, subvalorizando muitíssimo os valores das vendas.

No Grupo 1, em que temos as regiões dos EUA, da Austrália e do Canadá com mais hábitos de leitura no nosso quadro e em que temos, também no estudo, outras cidades e países com ótimos hábitos de leitura e de compra de livros como Alemanha, Berlim, Suécia, Estocolmo, Londres e Amsterdão, mais uma vez subvalorizámos os dados das vendas ao continuámos a aplicar uma percentagem de alcance e de resposta-sucesso abaixo de zero. No grupo 2, em que temos França com uma população a ler e a comprar em média 21 livros por ano e só com 8% da sua população a não ler; e em que temos uma Madrid e uma Milão consideradas capitais top de *booklovers*, continuámos a subvalorizar os dados das vendas ao continuarmos a aplicar percentagens baixas para o tipo de grupo. Nos grupos 3 e 4 com Copenhague, Oslo, Helsínquia e Reiquejavique também como capitais top de *booklovers*, ainda que tivéssemos usado os valores máximos das nossas variáveis, são abaixo de zero e, portanto, a previsão de vendas foram subvalorizadas para o tipo de grupo cultural. Por fim, a cada estudo de grupos sublinhou-se com marcador verde as regiões-alvo com prioridade de investimento de publicidade, sendo essas as elegíveis do Inicial Marketing Investment (IMI). Na coluna mais à direita das tabelas do estudo indicou-se o IMI previsto das regiões-alvo prioritárias elegíveis para gerar a receita das vendas líquidas esperado a partir da divisão simples do valor da receita pelo ROI. O IMI é um instrumento de monitorização e controlo do investimento que serve para orientar o GPS do investimento, dizendo quanto é que devemos investir para cada região-alvo e mostrando quando é podemos voltar a reinvestir na região-alvo mostrado a disponibilidade/esgotamento do plafond. Quando o IMI é superior a 18.000€, pondera-se que o investimento em marketing e publicidade seja aplicado em anúncios pontuais televisivos de pelo menos 20 segundos. A prioridade de investimento é achada pelas regiões-alvo com maior venda líquida dividida em 15 partes, porquanto seja 15 a fórmula do nosso ROI, por ordem decrescente, até se ver esgotada a quota disponível para o investimento inicial do grupo; começando-se a achar a prioridade pelas regiões-alvo que têm menor expressão de língua/cultura no grupo. O estudo mostrou-nos que uma região-alvo ainda que apresente uma das maiores vendas líquidas, pode perder a prioridade se no universo do grupo o seu investimento comprometer outros investimentos extinguindo, por exemplo, uma expressão de língua/cultura. Veremos, por exemplo, Las Vegas, Boston ou Vancouver como regiões-alvo excluídas não significa que não vamos investir em publicidade/marketing nessas regiões; porquanto vamos investir nelas indiretamente, mas através e por conta do investimento das regiões-alvo elegíveis NEVADA, MASSACHUSETTS e CANADÁ, que as integram respetivamente; simplesmente significando que não devemos é centrar o investimento nelas, mas sim, dividir o investimento num conjunto de cidades desses estados com um específico público-alvo. As regiões-alvo não excluídas mas não elegíveis do investimento inicial, por não se demonstrarem prioritárias, servem de referência para o cálculo da taxa de crescimento de vendas com a aplicação sucessiva de 8% das receitas em marketing e publicidade no estudo “Evolução do PRINT YOUR HEART”. Assim, ficou decidido que 8% da receita das vendas deveria ser sucessivamente aplicado mensal ou semestralmente em publicidade após a primeiro investimento em marketing e publicidade. Este estudo analítico de projeção de vendas é diferente da projeção de vendas que foi feita no Plano Financeiro, porquanto os objetivos tenham sido diferentes. Das projeção de vendas a partir do plano financeiro só contando com a venda de 3 livros e baseando as vendas no estrangeiro a partir das vendas nacionais, tendo-se representado por isso o “pior cenário possível de todos”, num conservadorismo financeiro, temos uma uma faturação anual de 16M para o ano zero, de 35M em 2022, de 60M em 2023, de 70M em 2024, de 75M em 2025 e com uma taxa sucessiva de crescimento de 2% até 2031, a partir de 2025, como se poderá constatar com os mapas no Business Flyer ou com o Plano Financeiro completo em Excel. Poderá ser usado até 250.000€ desta rubrica para o pagamento antecipado dos autores para a proteção da qualidade da sua escrita, sem comprometer o projeto.

v) Investimento na programação da **Conta Jupiter e App**, informática do **site Jupiter Editions e do Kanal e integração do robot com o site** para atender as encomendas e começar a imprimir autonomamente num **total de 60.000€**. O retorno anual do Kanal pode ser consultado a partir do Plano Financeiro.

vi) **Registo de marcas e patentes** criadas pela Jupiter e ainda não divulgadas **por 20.000€**.

vii) **Aquisição do terreno “Jupiter”wood por 120.000€**. O retorno do investimento deste terreno é enorme e apesar de ter sido calculado e o seu valor aparecer e compreender-se isoladamente com o JUPITER’S

BUSSINESS, não foi considerado no Plano Financeiro, tendo sido propositadamente ignorado. O retorno do investimento isolado esperado com o terreno tem que ver com as feiras, festivais e eventos literários, de cinema, de *Gaming* e com a própria Agenda Jupiter. O próprio terreno em si é constituído por uma importante mata de sobreiros em que será possível extrair-se a sua cortiça a partir de 2026, não se conseguindo ainda apurar em concreto o retorno deste investimento. O terreno tem 7 hectares, sendo uma dimensão importante e bastante considerável para novos investimentos seja a nível de construções no terreno e ativos biológicos. O investimento inicial mais imediato do investimento desta rubrica está associado às rubricas viii, xi e ix (sendo a base para a descolagem dos balões de ar quente durante todo o ano excetuando a época sazonal).

viii) **Construção da Villa “Jupiter”** com 6 bungalows ecológicos com piscina e uma área comum com um preço fixo que inclui também a mobília de quarto dos bungalows e todos os projetos e licenças e a ligação à rede pública **por 400.000€**. O retorno esperado com a hospedagem nos bungalows é de 120.000€ por ano, considerando que os bungalows só são ocupados durante todo o ano aos fins-de-semana e que só são utilizados por Member Readers (tarifa mais baixa de 500€), vendo a “amortização completa” deste investimento em 2024. Os quartos da Villa tal como os do Hotel “Jupiter” serão um alvo não só de spot de escrita pela mão dos Member Writers, como também de spot de filmagens como metragens e sketches oferecendo ao mesmo tempo uma publicidade e uma reputação só por si. O retorno esperado com as filmagens ainda não foi concretamente apurado. Apesar da construção da villa demorar 3 meses, previu-se o prazo de 6 meses para esta rubrica.

ix) **Construção dos primeiros balões de ar quente por 60.000€**. Os balões de ar quente constituem importante atração para o Hotel “Jupiter” e para a Villa “Jupiter”. São também um veículo importantíssimo e ativo de publicidade, porque o envelope dos balões de ar quente tem a marca Jupiter Editions. Não conseguimos calcular “analiticamente” o retorno dos balões de ar quente na venda com os livros, no entanto poderemos associá-lo subjetivamente numa importância que atribuímos de 500.000€ com as vendas dos livros na praia (x), tendo em conta a nossa agenda de voos programada. Também imputamos, ao investimento dos balões a receita gerada com o serviço hoteleiro do Hotel “Jupiter” e da Villa “Jupiter”, porquanto o pacote de voo de balão incluído para 2 pessoas em cada Weekend no Hotel “Jupiter” ou na Villa “Jupiter” possa ser o “chamariz” de determinada clientela que não vem nem por causa dos livros nem por causa dos filmes. O nascimento dos balões é fruto de uma relação da Jupiter com dois importantes operadores de voo líderes no mercado nacional e internacional com um importante know-how em que os seus fundadores são pilotos que fazem a ponte com a Jupiter trazendo os seus pilotos amigos da Jupiter para operarem os balões da Jupiter. Os balões são construídos em cerca de 3 meses e se iniciada a sua construção em maio, será possível realizar-se a importante agenda de voos na praia em julho/agosto/setembro/outubro de 2022 com o lançamento dos livros em mini-paraquedas e oferta de voos aos primeiros Member Readers que comprem os livros online a partir da praia e as festas/ eventos com voos noturnos estáticos e concertos de música na concessão para Member Readers (naturalmente com a aplicação de todas as medidas governamentais impostas por causa da pandemia). Como já referido nas rubricas anteriores que acabaram por mencionar este investimento, torna-se difícil calcular de forma objetiva este retorno, senão num contexto subjetivo de *goodwill* que dá naturalmente uma boa reputação e imagem fortes à editora e à empresa. Subjetivamente acreditamos que a agenda de voos de balão de ar quente na concessão de praia traz à Jupiter Editons 500.000€ em vendas de livros num só verão. A sorte é que estes eventos ficam para sempre gravados na mente de quem viu e de quem ouviu que uma editora pôs a voar os seus Member Readers e que continuará a pôr a voar os seus Member Readers, trazendo uma “eterna” reputação e uma consolidada imagem de marca. De referir que os balões são um importante spot de filmagens (produção).

x) **Investimento na infraestrutura de apoio de praia** (um conjunto de 200 colmos e espreguiçadeiras em bambu) **até 60.000€**. O retorno deste investimento diretamente associado ao serviço de infraestruturas de praia considerando que se encontram sempre alugados por Member Readers (tarifa mais baixa de 20€) e só nos meses de julho, agosto e setembro ignorando os meses de maio, junho e outubro é de 360.000€ por ano em cada época balnear (na nossa concessão de praia a época inicia-se em 1 de junho podendo ser antecipada para 15 de maio, fazendo o pedido ao Capitão e terminar a 15/30 de outubro). Indiretamente esta rubrica afeta a venda dos livros. Aliás, a ideia nasce do JUPITER’S BUSINESS (cfr II parte “No verão a Jupiter Editions está é na

praia! – Os livros da Jupiter Editions na praia” pág.46) em que a cada cliente/utilizador do serviço de praia é apresentado pelo gerente de vendas (que na época balnear é gestor de concessão e está a trabalhar connosco na praia) os livros da Jupiter Editions e ensina todos os utilizadores a comprar no site ao mesmo tempo que fala sobre a história da Jupiter Editions e a Agenda e a Conta Jupiter. A rubrica iii) do projeto de tradução tem particular importância aqui porque na praia temos os livros traduzidos para os utilizadores poderem manusear os livros na sua língua. (...)O nosso Sistema de Tradução Calendarizada por Grupos prevê o lançamento dos livros nas línguas do Grupo 1 (inglesa, sueca, alemã e holandesa) a coincidir com a época balnear de 2022, de referir que o *2080* de Antoine Canary-Wharf já está disponível em castelhano. A infraestrutura de apoio de praia como tem de ser todos os anos “desmontada” no fim da época balnear, será aproveitada fora da época balnear para as zonas sociais do padel e da Villa na Jupiterwood.

xi) **Construção dos 9 campos de padel por 90.000€.** Este investimento do ponto de vista da competitividade de preços do mercado mostra-se particularmente interessante porque sem a parceria com que a Jupiter conseguiu estabelecer com o seu know-how, este investimento ficaria sempre na ordem dos 470.000€ o que faz com que quem esteja neste momento a apostar neste tipo de investimento não possa fazê-lo com uma das nossas dimensões, vendo assim investimentos mais pequenos de 2 ou de 3 campos e não vendo num parque “a sério de jogos”. Por exemplo, em abril deste 2021 acabou de ser inaugurado o primeiro campo de padel nas 9 colinas que é muito pequeno e não tem zona social. Uma das componentes mais importantes é a zona social, como haver um bar de apoio. No entanto, a Jupiter pretende estar ligada a esta nova escola de padel que abriu nas 9 colinas. A Jupiter não pretende ser uma escola de padel, pretende tão-só alugar os seus campos captando jogadores de padel e adeptos desta modalidade como Member Readers. Os 3 bares ecológicos que serão imprimidos para apoiar os campos de jogos serão concessionados. Os bares terão em exposição os livros da Jupiter Editions e os campos terão a publicidade aos livros podendo ser aposta a publicidade também dos nossos parceiros, patrocinadores e investidores. Considerando que dos 9 campos só 4 é que são sempre ocupados e só metade do ano (não contando com os meses mais frios de dezembro, janeiro e fevereiro nem com os meses mais quentes de verão de junho, julho, agosto) e que se encontram sempre alugados por Member Readers ativos (tarifa mais baixa de 5€/hora) das 10h às 00:00 (num total de 14 horas por dia), a partir de 2023 o retorno esperado por ano é de 50.400€ vendo a amortização completa do investimento no ano seguir (2024).

xii) **um total de impressões de edifícios em 3D na Jupiterwood incluindo a Jupiter Editions Studios até 45.000€.** Inclui-se nesta rubrica a impressão em 3D dos balneários em 3 cúpulas inteligentes, de forma a apoiar sanitariamente os bares ecológicos, os jogadores de padel e todos os outros eventos que decorram na Jupiterwood. Inclui-se também nesta rubrica a impressão de uma estrutura em 3D que servirá de garagem para os balões de ar quente e caiaques, pranchas de SUP e bicicletas que a Jupiter venha a receber dos seus parceiros e patrocinadores. O investimento mais importante desta rubrica é a impressão em 3D da Jupiter Editions Studios que ligado à rubrica da Villa Jupiter em viii) traz o importante Turismo de Cinema e Realização que objetivamente não conseguimos calcular o retorno senão através da procura na hospedagem na Villa Jupiter e pelo lucro de toda a metragem realizada na Jupiter Editions Studios e projetada na Jupiterwood ou distribuída no Kanal. Dos 78 argumentos e guiões já escritos pela Jupiter com recurso aos capitais próprios dos *Gründungspartner* de esperando lançar-se até 2025 18 filmes espera-se um retorno líquido mínimo de **7.560.000€** até 2025 se considerarmos que 60.000 utilizadores do Kanal assistiram aos 18 filmes por 7€.

xiii) investimento de 80.000€ em **equipamento de filmagem/som até 20.000€, em equipamento editorial (informática e escritório) até 10.000€, em mobiliário para os quartos do hotel até 40.000€ e em mobiliário para o jardim do hotel incluindo o palco de até 10.000€.**

xiv) 50.000€ para as necessidades de fundo de manuseio sobretudo para segurança de tesouraria na manutenção dos postos de trabalho com os custos associados de até 1 ano.

Os custos associados a cada investimento poderão ser extraídos com os dados do Plano Financeiro e do quadro do pessoal. De referir que os custos associados a cada investimento são francamente diminutos. Por exemplo, sendo o Hotel “Jupiter” um hotel pequeno não temos necessidade senão de contratar só dois camareiros que realizam o trabalho de limpeza, mas que também acabam por ser “governantes” do hotel e receber os clientes e de lhes indicar a oferta de atividades. A concessão de praia, “não pede” mais do que dois salva-vidas e um gestor que está na concessão a receber os clientes e a mostrar os livros. O espírito de realização e produção de cinema da Jupiter que quer dirigir a Jupiter Editions Studios perfilhando-se a Tese de Cinema e Produção do Jupiter’s Business (cfr. anexo XVIII do Jupiter’s Business) e seguindo-se a *dynamische Smart-Filme* © *Ändere Jupiters Skript* consegue reduzir significativamente os custos com a encenação, realização, produção e figuração. Os campos de padel também não desmontam custos sendo a sua gestão autónoma com a instalação de torniquets e civilizada entre a Internet de Padelers através da *App* que gere os campos. Como já se assinalou a venda dos livros dá um cash-flow “tranquilo” suportando os custos fixos e variáveis de todos os negócios.

Quadro-Resumo do Investimento

Propriedades de Investimento	
Terrenos e Recursos Naturais	90,000
Edifícios e Outras Construções	1,275,000
Outras Propriedades de Investimento	
Total Propriedades de Investimento	1,365,000
Ativos Fixos Tangíveis	
Terrenos e Recursos Naturais	
Edifícios e Outras Construções	120,000
Robots	165,000
Veículos de Transporte	
Equipamento Editorial	10,000
Equipamentos de Som e Filmagem	20,000
Outros Ativos Fixos Tangíveis	100,000
Total Ativos Fixos Tangíveis	415,000
Ativos Intangíveis	
Direitos de Autor e Usufruto	250,000
Projetos de Desenvolvimento	670,000
Softwares e Apps	60,000
Marcas	20,000
Outros Ativos Intangíveis	1,212,500
Total Ativos Intangíveis	2,212,500
Total Investimento	3,992,500

No investimento, para “Outros Ativos Fixos Tangíveis” na rubrica dos Ativos Fixos Tangíveis considerou-se o custo total do mobiliário imprimido para os quartos do Hotel e para o jardim e ainda o custo de aquisição dos colmos para a concessão.

Para os “Edifícios e Outras Construções” na rubrica de Investimento de Propriedades de Investimento para o ano zero considerou-se o custo total do hotel incluindo-se a sua aquisição e todas as obras de intervenção e requalificação bem como de todo o projeto de arquitetura e engenharia e de licenciamento, o custo da aquisição da Jupiter Editions Fabrik e o custo da sua junção ao Hotel à luz do Princípio da Contiguidade com a alteração do título constitutivo e ainda o custo total da implementação da construção da Villa “Jupiter” na “Jupiter”wood.

Para os “Edifícios e Outras Construções” dos Ativos Fixos Tangíveis considerou-se todo o projeto de impressões de edifícios como os bares ecológicos e todos os outros, bem como a construção dos 9 campos de padel.

Para os “Outros Ativos Intangíveis” na rubrica de Ativos Intangíveis considerou-se o custo total elegível para a publicidade e marketing associado ao projeto PYH &

JUPITER-SPRACHEN, o trespasse da concessão de praia e o teatro OFF THE RECORD.

Quadro não vinculativo. Serve só de esboço.

Calendário de Compras, Investimentos e Eventos

No âmbito da operação de financiamento, mostramos ao banco o calendário até ao fim da operação dos investimentos no âmbito do financiamento. O fim da operação coincide com o dia da inauguração oficial do Hotel “Jupiter” com as obras todas prontas e todos os espaços do hotel a funcionar em pleno inclusive com os seus espaços concessionados. O fim da operação/ inauguração do hotel está localizado no calendário com um círculo encarnado. Dá-se em fevereiro de 2023, cerca daqui a 25 meses. Para o prazo de execução da operação contamos com +/- 6 meses de atraso = 32 meses

Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maio	Junho
			1) Aquisição do hotel 420.000€ 1.1) Aquisição da loja (Fabrik) 120.000€ 1.1.1) Junção da loja ao hotel 500€ 1.1.2) Obtenção das licenças para as obras no hotel 1.000€ 1.2) Aquisição do robot 165.000€ 1.2.1) Abertura da Jupiter Editions Fabrik 1.800€ 1.2.2) Concurso público para concessão do Kaffee na Fabrik 100€ Compra papel 10.000€ Compra papel reserva 10.000€ Compra embalagens 18.000€ 1.2.2) Programação da loja online, Kanal e Apps, integração do robot com a loja e Apps e configuração do QR Code, domínios e desenvolvimento de programas e softwares 60.000€ 1.3) Aquisição equipamento informático e abertura do departamento editorial JUPITER EDITIONS no hotel 10.000€	Compra papel reserva 10.000€ 8) Aquisição mobiliário para os quartos do hotel 40.000€ 9) Aquisição de drones e equipamento de filmagem e fotográfico 2.000€ 1.2.2) Adjudicação concessão Kaffee 100€	Compra papel reserva 10.000€ 6.1) Aquisição de 200 colmos de praia e conjunto par de 200 espreguiçadeiras 60.000€

			<p>1.5) Aquisição equipamento de som e música e abertura do Schlagzeug Studio no hotel 5.000€</p> <p>2) Aquisição do terreno "Jupiter"wood 90.000€</p> <p>2.1) Obtenção das licenças para imprimir e construir no terreno 1.000€</p> <p>3) Início da construção dos primeiros 2 balões 60.000€ »julho 2021</p> <p>5) JUPITER-SPRACHEN 670.000€</p> <p>6) Compra da concessão Praia dos Bodyboarders 10.000€</p> <p>7) Registo de marcas, patentes e designs Jupiter 20.000€</p>		
--	--	--	--	--	--

2º semestre 2021

Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
<p>Compra papel reserva 10.000€</p> <p>Compra papel 10.000€</p> <p>Compra embalagens 18.000€</p> <p>Continuação das gravações de cenas PIH *** com Castings ao Vivo Para O Circuito de Bodyboard com Oficina de Escrita e do Circuito de Surf com Oficina de Escrita 20.000€ *</p> <p>1.1.3) Voo de Inauguração de</p>	<p>Compra papel reserva 10.000€</p> <p>2.5) Impressão Jupiter Editions Studios »outubro 2021 25.000€</p>	<p>Compra papel reserva 10.000€</p> <p>1ª Plantação de Árvores Jupiter Editions 10.000€</p>	<p>Compra papel reserva 10.000€</p> <p>Compra papel 10.000€</p> <p>Compra embalagens 18.000€</p> <p>Tributo a Michael Jackson 2.500€</p> <p>2ª Plantação de Árvores Jupiter Editions 10.000€</p> <p>2.5) Inauguração Jupiter Editions Studios com Realização ao Vivo de 9 Curtas 2.000€</p>	<p>Compra papel reserva 10.000€</p> <p>3ª Plantação de Árvores Jupiter Editions 10.000€</p>	<p>Compra papel reserva 10.000€</p> <p>4ª Plantação de Árvores Jupiter Editions 10.000€</p> <p>Lançamento PYH grupo P 200.000€</p> <p>Teatro OFF THE RECORD 26 de dezembro 2.500€</p>

Balões Jupiter Editions na Praia dos Bodyboarders 1.200€					
--	--	--	--	--	--

Total Projetos de Desenvolvimento em 2021: **670.000€**

1º semestre 2022

Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maio	Junho
<p>Compra papel reserva 10.000€</p> <p>Compra papel 10.000€</p> <p>Compra embalagens 18.000€</p> <p>5ª Plantação de Árvores Jupiter Editions 10.000€</p> <p>Swimming With Dolphins With Jupiter Editions 15.000€</p> <p>1.1.3) Início das obras do Garten 120.000€ »junho 2022</p> <p>1.1.4) Início das obras Duschen 10.000€ »junho 2022</p> <p>1.1.5) Início das obras Küche 5.000€ »outubro 2022</p> <p>1.1.6) Início das obras Dritte Etage 120.000€ »fevereiro 2023</p> <p>1.4) Aquisição equipamento de som e música e abertura do Klavier Studio no hotel 10.000€</p> <p>1.4.1) Concurso público para escola de piano no Kavier Studio 100€</p> <p>2.6) Início construção Villa “Jupiter”</p>	<p>Compra papel reserva 10.000€</p> <p>6ª Plantação de Árvores Jupiter Editions 10.000€</p> <p>Swimming With Mantas With Jupiter Editions 25.000€</p>	<p>Compra papel reserva 10.000€</p> <p>7ª Plantação de Árvores Jupiter Editions 10.000€</p> <p>Swimming With Sharks With Jupiter Editions 30.000€</p> <p>3.2) Adjudicação Ballonschule 500€</p> <p>2.2.1) Concurso público Aachen Club 1.000€</p> <p>2.2.2) Concurso público Club Berlin 1.000€</p> <p>2.2.3) Concurso público München 1.000€</p>	<p>Compra papel reserva 10.000€</p> <p>Compra papel 10.000€</p> <p>Compra embalagens 18.000€</p> <p>8ª Plantação de Árvores Jupiter Editions 10.000€</p> <p>1.1.3.1) Concurso público bar do Garten 1.000€</p> <p>Circuito de Golf Com Oficina de Escrita © Jupiter Editions – Clube de Campo da Aroeira Horizonte Lisbon Golf 120.000€</p> <p>1.1.3.1) Adjudicação do bar do Garten 500€</p> <p>2.1) Inauguração dos campos de padel e adjudicação dos bares de apoio com Voo Inaugural dos 4 Balões com os Member Readers com Tributo Avicii Jupiter Editions & Tim Berling Foundation 25.000€</p>	<p>Compra papel reserva 10.000€</p> <p>9ª Plantação de Árvores Jupiter Editions 10.000€</p> <p>1.4.1) Adjudicação escola de piano 100€</p> <p>Projeto New Story Jupiter Editions ICON & Médicos do Mundo 400.000€</p> <p>Circuito de Golf Com Oficina de Escrita © Jupiter Editions - Furnas Golf Course 60.000€</p> <p>WRITE IN THE WAVES WITH BODYBOARD ©JUPITER EDITIONS – SB Circuit 40.000€</p> <p>WRITE IN THE WAVES WITH BODYBOARD ©JUPITER EDITIONS – SB Circuit 40.000€</p> <p>WRITING HOT SPRINGS ©JUPITER EDITIONS – Azores Circuit 20.000€</p> <p>1.6) Abertura Villa “Jupiter” 5.000€</p>	<p>Compra papel reserva para 5 anos 600.000€</p> <p>1.1.3) Inauguração do Garten com os artistas SS#, LLV#, JC#, CD# e DK# 5.000€</p> <p>1.2.1) Aquisição do 2º robot 165.000€</p> <p>FIGHT HUNGER ©JUPITER EDITIONS – 30 Member Readers in Mozambique 30.000€</p> <p>Let’s Go To Kruger With Jupiter Editions 5.000€</p> <p>Let’s Go To Gorongosa With Jupiter Editions 15.000€</p> <p>WRITE IN THE WAVES WITH BODYBOARD ©JUPITER EDITIONS -Tofo Circuit 5.000€</p> <p>WRITE SURFING © JUPITER EDITIONS – Tofo Circuit 5.000€</p> <p>WRITE IN THE WAVES WITH BODYBOARD ©JUPITER</p>

<p>»abril 2022 400.000€</p> <p>2.1)Início construção campos de padel 90.000€ »março 2022</p> <p>2.2)Impressão dos 3 bares ecológicos do “Jupiter” Padel 15.000€</p> <p>2.3) Impressão dos Balneários em cúpulas inteligentes 5.000€</p> <p>2.4) Impressão Jupiter Universum 5.000€</p> <p>3.1) Início construção de mais 2 balões 60.000€</p> <p>3.2) Concurso público para Ballonschule 1.000€</p> <p>10) Concurso público por lotes para Kanuschule e SUP schule 1.000€</p> <p>10.1) Adjudicação Kanuschule e SUP schule 500€</p>					<p>EDITIONS – STP Circuit 5.000€</p> <p>WRITE SURFING © JUPITER EDITIONS – STP Circuit 5.000€</p>
---	--	--	--	--	---

2º semestre de 2022

Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
<p>Compra embalagens 18.000€</p> <p>WRITE IN THE WAVES WITH BODYBOARD ©JUPITER EDITIONS – VdB Circuit 60.000€</p>	<p>Compra embalagens 18.000€</p> <p>Circuito de Golf Com Oficina de Escrita – Golf *** 60.000€</p> <p>The Beach March Gandhi’s Tribute – Jupiter Editions</p>	<p>Compra embalagens 18.000€</p> <p>WRITE SURFING © JUPITER EDITIONS – Vdp Circuit 60.000€</p> <p>September Wave Writers Championship</p>	<p>Compra embalagens 18.000€</p> <p>11ª Plantação de Árvores Jupiter Editions 10.000€</p> <p>Abertura do Concurso 2º</p>	<p>Compra embalagens 18.000€</p> <p>12ª Plantação de Árvores Jupiter Editions 10.000€</p> <p>Impressão e instalação das Salas de Cinema na</p>	<p>Compra embalagens 18.000€</p> <p>13ª Plantação de Árvores Jupiter Editions 10.000€</p> <p>Fecho do Concurso 2º PYH</p>

	15.000€	250.000€ 10ª Plantação de Árvores Jupiter Editions 10.000€ Impressão e decoração da Royal München »dezembro2022 120.000€	PYH 9 de outubro 15.000€ 1.1.5.1) Concurso público da Küche do hotel 1.000€	“Jupiter”wood »março 2023 450.000€ 2.7) Início da construção do skatepark e basketcamp »maio 2023 150.000€ 2.7.1) Concurso público por lotes escola de skateschule e basketballschule 500€	9 de dezembro 5.000€ Abertura Royal München 30.000€ Scène Des Théâtres de Livres 250.000€
--	---------	--	--	--	---

Total Projetos de Desenvolvimento em 2022: 1.515.000€

1º semestre de 2023

Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Mai	Junho
Compra embalagens 18.000€ 14ª Plantação de Árvores Jupiter Editions 10.000€ Melhores 100 Obras 9 de janeiro 5.000€ Embark Vancouver Cruising Alasca With Jupiter Editions 375.000€ 1.1.5.1) Adjudicação da Küche Voo Inaugural dos 8 balões com os Member Readers 5.000€	Compra embalagens 18.000€ 15ª Plantação de Árvores Jupiter Editions 10.000€ 1.1.6) Tranferência do departamento editorial Jupiter Editions para o dritte Etage e renovação do material 6.000€ 1.1.6.1) Inauguração do Dritte Etage 2.000€ 1.1.6.2.) Abertura do Jupiter Editions Museum 10.000€ 1) Offizielle Öffnung der Türen Hotel “Jupiter” 10.000€ 11) Aquisição três autocarros elétricos com pintura Jupiter Editions 60.000€ Concurso Literário Ganymedes 9 de fevereiro 20.000€	Compra embalagens 18.000€ 16ª Plantação de Árvores Jupiter Editions 10.000€ 3.3) Início construção de mais 4 balões 120.000€ Melhores 50 Obras 9 de março 5.000€ Circuito de Golf Com Oficina de Escrita © Jupiter Editions – Furnas Golf Course 60.000€ WRITE IN THE WAVES WITH BODYBOARD ©JUPITER EDITIONS – SB Circuit 40.000€ WRITE IN THE WAVES WITH BODYBOARD ©JUPITER EDITIONS – SB Circuit	Compra embalagens 18.000€ Concurso Literário Calisto 9 de abril 20.000€ Lançamento 2º PYH com Teatro OFF THE RECORD 19 de abril 20.000€ 5) JUPITER-SPRACHEN 745.000€ 17ª Plantação de Árvores Jupiter Editions 10.000€ Circuito de Golf Com Oficina de Escrita © Jupiter Editions – Clube de Campo 666 120.000€ 6 April Internacional Bokmesse com Tributo Avicii – Jupiter Editions & Tim Berling Foundation 2.000.000€	Compra embalagens 18.000€ 18ª Plantação de Árvores Jupiter Editions 10.000€ Circuito de Golf Com Oficina de Escrita – Golf 666 60.000€ Swimming With Mantas With Jupiter Editions 25.000€ Written Film Festival May 500.000€ 2.7) Inauguração do skatepark e basket fields e adjudicação da skateschule e basketballschule 1.000€ Impressão do primeiro Street Art Wandbild 2.000€ Member Readers Skaters’s Contest to Paint Street Art Wandbild 5.000€	Compra embalagens 18.000€ 1.2.1) Aquisição do 3º robot 165.000€ FIGHT HUNGER ©JUPITER EDITIONS – 60 Member Readers in Mozambique 60.000€ Let’s Go Again To Kruger With Jupiter Editions 15.000€ Let’s Go Again To Gorongosa With Jupiter Editions 45.000€ WRITE IN THE WAVES WITH BODYBOARD ©JUPITER EDITIONS - Tofo Circuit 20.000€ WRITE SURFING © JUPITER

	<p>Concurso Literário Europa 14 de fevereiro 20.000€</p> <p>Swimming With Dolphins With Jupiter Editions 30.000€</p> <p>Roboterschreiber Tech Championship 750.000€</p>	<p>40.000€</p> <p>WRITING HOT SPRINGS ©JUPITER EDITIONS – Azores Circuit 20.000€</p> <p>Abertura salas de cinema “Jupiter”Wood 3.000€</p> <p>Estreia filme português #666# legendado em inglês na Aachen Room 5.000€</p> <p>Estreia filme português #668# legendado em francês no Cinema Berlim 5.000€</p> <p>Estreia filme português #667# legendado em alemão no Cinema München 5.000€</p> <p>6 Indie Film Festival 450.000€</p>	<p>3.4) Início construção de mais 4 balões 120.000€</p> <p>Estreia filme português #667# legendado em inglês na Aachen Room 5.000€</p> <p>Estreia filme português #666# legendado em francês no Cinema Berlim 5.000€</p> <p>Estreia filme #668# no Cinema München 5.000€</p>	<p>Estreia filme português #668# legendado em inglês na Aachen Room 5.000€</p> <p>Estreia filme português #667# legendado em francês no Cinema Berlim 5.000€</p> <p>Estreia filme #668# no Cinema München 5.000€</p>	<p>EDITIONS – Tofo Circuit 20.000€</p> <p>Projeto New Story Jupiter Editions ICON 200.000€</p>
--	--	--	--	---	--

(...)

R.

31 de janeiro de 2021