

Plano de Negócios



Business Plan - DEJO Digital Assets
Data: 20/02/2025

1. Sumário Executivo

A DEJO Digital Assets é uma empresa inovadora que combina tecnologia blockchain, inteligência artificial e expertise no mercado imobiliário para criar um ecossistema digital completo. Nosso objetivo é democratizar o acesso ao mercado imobiliário de alto padrão, permitindo que pessoas e empresas invistam, gerenciem e monetizem imóveis de forma simples, segura e transparente.

Proposta de Valor:

A DEJO transforma imóveis físicos em ativos digitais tokenizados, acessíveis a partir de R\$ 500. Oferecemos uma plataforma integrada que combina tokenização imobiliária, gestão inteligente de propriedades, análise preditiva de dados e educação financeira. Nosso diferencial está na verticalização tecnológica e no foco em resolver problemas reais do mercado imobiliário, como falta de liquidez, barreiras de entrada e alta burocracia.

Visão:

"Ser o ecossistema global de referência para tokenização e gestão de ativos imobiliários, transformando o acesso, a liquidez e a governança no setor através da tecnologia blockchain."

Missão:

"Promover a democratização do mercado imobiliário por meio da tokenização, oferecendo soluções acessíveis, transparentes e inovadoras que conectem pessoas, tecnologia e impacto social."

Diferenciais Competitivos:

1. Tecnologia Proprietária:
 - Blockchain verticalizada (DEJO Chain) com módulos dedicados para registro imobiliário e compliance automático.
 - Smart contracts avançados para gestão de aluguéis, manutenção predial e distribuição de rendimentos.
2. Modelo Multicamadas:
 - Receita diversificada: taxas de tokenização, serviços premium (DEJO Property Management), monetização de dados (Insights para Seguradoras) e educação corporativa (DEJO Academy Pro).
3. Escalabilidade Global:
 - Expansão planejada para mercados internacionais (Portugal em 2026, Colômbia em 2027).

Mercado Potencial:

- Mercado Global de Tokenização Imobiliária (2025): US\$ 3,8 trilhões (CAGR: 29,7%).
- Mercado Brasileiro: R\$ 1,2 trilhão em ativos imobiliários; apenas 0,03% atualmente tokenizados.
- Público-Alvo:
 - Investidores varejistas: R\$ 500+ por fração.
 - Incorporadoras: Redução de custos operacionais em até 40%.
 - Seguradoras: R\$ 1 bilhão estimado em insights preditivos até o Ano 7.

Produtos e Serviços Principais:

Categoria	Produto/Serviço	Benefício Chave	Receita Esperada (Ano 7)
Tokenização Imobiliária	DEJO Fractional NFTs	Acesso fracionado ao mercado imobiliário premium	R\$ 450M
Gestão Imobiliária	DEJO Property Management	Gestão técnica com IoT + relatórios automatizados	R\$ 300M
Análise de Dados	Insights para Seguradoras	Relatórios preditivos sobre riscos geográficos	R\$ 1,35B
Educação Financeira	DEJO Academy Pro	Cursos certificados em tokenização	R\$ 50M

Projeções Financeiras Conservadoras:

Ano	Receita Bruta (R\$)	Margem Líquida (%)	Lucro Líquido (R\$)
2º Ano	R\$ 18 milhões	55%	R\$ 9,9 milhões
3º Ano	R\$ 45 milhões	60%	R\$ 27 milhões
5º Ano	R\$ 150 milhões	70%	R\$ 105 milhões
7º Ano	R\$ 2,5 bilhões	76%	R\$ 1,902 bilhões

Estratégia de Adoção do Sistema Operacional Imobiliário:

1. Educação Simplificada: Cursos gratuitos sobre tokenização para investidores iniciantes.
2. Parcerias Estratégicas: Integração com bancos digitais (Nubank/Inter) e seguradoras líderes.
3. Incentivos Financeiros: Cashback em tokens DEJO para novos usuários; isenção de taxas nos primeiros meses.

Impacto Esperado:

- Democratizar o acesso ao mercado imobiliário para mais de 1 milhão de brasileiros até o sétimo ano.
- Reduzir custos operacionais para incorporadoras em até R\$ 500 milhões anuais.
- Tornar a DEJO uma referência global em tokenização imobiliária com presença em pelo menos três mercados internacionais até 2030.

2. Descrição da Empresa

A DEJO Digital Assets é uma empresa brasileira inovadora que combina tecnologia blockchain, inteligência artificial e expertise no mercado imobiliário para criar um ecossistema digital completo. A empresa será constituída com o objetivo de democratizar o acesso ao mercado imobiliário de alto padrão, resolvendo problemas históricos do setor, como barreiras financeiras, falta de liquidez e burocracia excessiva.

2.1 Histórico e Fundação

- Data de Criação: A ser constituída em Porto Alegre/RS (previsão: 01/03/2025)
- Fundadores:
 - Joel Lopes (CEO): Ex-gestor de contratos, liderará a estratégia e parcerias.
 - Júnior Gouvea (COO): Especialista DevOps, responsável pelo desenvolvimento técnico.
 - Deise Lopes (Marketing): Empresária no segmento têxtil, liderará o marketing .

2.2 Estrutura Jurídica e Operacional

Objeto Social:

"Desenvolvimento de plataformas digitais baseadas em blockchain para tokenização de ativos imobiliários, gestão de propriedades, operação de mercados secundários de ativos digitais, emissão e negociação de tokens, consultoria em finanças descentralizadas (DeFi), comercialização de soluções tecnológicas para análise de dados imobiliários, incluindo sistemas preditivos de valuation, automação de processos registrares, educação corporativa em tecnologias financeiras e a participação em outras sociedades como sócia, acionista ou quotista."

Atividades Econômicas Principais e Secundárias:

Tipo	CNAE	Descrição
Principal	66.12-6/01	Intermediação em títulos, valores mobiliários e mercadorias
Secundárias	62.03-1/00	Desenvolvimento e licenciamento de programas de computador não-customizáveis
	63.19-4/99	Portais, provedores de conteúdo e outros serviços de informação na web
	66.19-3/99	Outras atividades auxiliares dos serviços financeiros não especificadas anteriormente
	68.22-6/00	Gestão e administração da propriedade imobiliária
	85.99-6/04	Treinamento em desenvolvimento profissional e gerencial

2.3 Visão Estratégica

Visão:

"Ser o ecossistema global de referência para tokenização e gestão de ativos imobiliários, transformando o acesso, a liquidez e a governança no setor através da tecnologia blockchain."

Missão:

"Promover a democratização do mercado imobiliário por meio da tokenização, oferecendo soluções acessíveis, transparentes e inovadoras que conectam pessoas, tecnologia e impacto social."

Valores:

1. Inovação: Usar tecnologia para resolver problemas reais do mercado imobiliário.
2. Transparência: Garantir rastreabilidade total das transações através do blockchain.
3. Inclusão Financeira: Tornar o mercado acessível a investidores pequenos e médios.

2.4 Estrutura Operacional Inicial

Modelo Operacional:

A DEJO será estruturada em três camadas principais:

- 1. Infraestrutura Blockchain: Desenvolvimento da DEJO Chain para registro digital seguro de propriedades tokenizadas.
- 2. Marketplace Imobiliário: Plataforma para compra/venda fracionada de imóveis tokenizados com liquidez garantida por um fundo estabilizador inicial (R\$ 20M).
- 3. Serviços Complementares: Gestão técnica via IoT (DEJO Property Management), insights preditivos (Insights para Seguradoras) e educação corporativa (DEJO Academy Pro).

Equipe Inicial:

Cargo	Responsabilidades	Experiência Relevante
CEO (Joel Lopes)	Estratégia geral + relações regulatórias	Contratos e sistemas financeiros + parcerias B2B
COO (Júnior Gouveia)	Desenvolvimento técnico + inovação	Blockchain + operações digitais
CFO (a ser definido)	Gestão financeira + compliance	Auditoria + gestão financeira
Marketing (Deise Lopes)	Marketing	Canais e Parcerias

2.5 Objetivos Estratégicos

Objetivos Curto Prazo (0-12 meses):

1. Constituir a empresa legalmente com objeto social atualizado e CNAEs adequados.
2. Desenvolver o MVP técnico da plataforma utilizando ferramentas low-code/no-code como Bubble.io e Thirdweb para emissão inicial de tokens fracionados.
3. Captar R\$ 250 mil via pré-venda de NFTs "DEJO Pioneer Pass" para financiar operações iniciais.

Objetivos Médio Prazo (1-3 anos):

1. Tokenizar 400 imóveis premium no Brasil até o terceiro ano, gerando R\$ 120M em taxas acumuladas.
2. Expandir os serviços do DEJO Property Management para gerenciar pelo menos 300 propriedades até o final do terceiro ano.

Objetivos Longo Prazo (5-7 anos):

1. Tornar-se a maior plataforma brasileira de tokenização imobiliária com presença internacional consolidada em Portugal e Colômbia até o sétimo ano.
2. Gerar R\$ 1.9 bilhão em lucro líquido anual até o sétimo ano através da diversificação do portfólio com serviços como Insights para Seguradoras.

2.6 Diferenciais Competitivos

1. Tecnologia Proprietária Verticalizada: A DEJO Chain é uma blockchain dedicada ao setor imobiliário com módulos nativos para compliance regulatório automático.
2. Modelo Híbrido: Combinação única entre tokenização fracionada, gestão técnica via IoT e monetização preditiva através do DEJO Oracle Insights.
3. Acessibilidade Financeira: Investimentos mínimos a partir de R\$ 500 tornam o mercado acessível a pequenos investidores.

3. Análise de Mercado

3.1 Panorama do Setor de Tokenização Imobiliária

Mercado Global

- Valor do Mercado (2025): US\$ 3,8 trilhões (BCG Projeção)
- Crescimento Anual (CAGR): 29,7% (2025-2030)
- Lideranças Regionais:
 - Estados Unidos: 42% do mercado global.
 - União Europeia: 28%.
 - Ásia-Pacífico: 19%.

Mercado Brasileiro

Indicador	Dado (2025)	Fonte
Mercado Potencial	R\$ 1,2 trilhão (ativos imobiliários premium)	FGV/IBGE
Tokenização Atual	Apenas 0,03% do total (R\$ 360 milhões)	KPMG Blockchain Report
Projeção para 2030	R\$ 45 bilhões (3,75% do mercado potencial)	BCG

Fatores de Crescimento no Brasil:

1. Regulamentação Favorável: Resoluções CVM 175/2022 e BCB 139/2023 permitem maior segurança jurídica para tokens imobiliários.
2. Democratização do Acesso: Investimentos mínimos a partir de R\$ 500 tornam o mercado acessível a pequenos investidores.
3. Adoção de CBDCs: O Drex (moeda digital do Banco Central) facilita transações tokenizadas e cross-border.

3.2 Público-Alvo Estratégico

Segmentação

Segmento	Características	% do Mercado	Potencial DEJO (Ano 7)
Investidores Institucionais	Fundos de pensão, family offices	38%	R\$ 800 milhões
Investidores Varejistas Qualificados	Pessoas físicas com renda mensal > R\$10k	45%	R\$ 1 bilhão
Incorporadoras e Construtoras	Empresas com projetos acima de R\$10M	17%	R\$ 350 milhões

Necessidades-Chave por Segmento:

1. Institucional:
 - Conformidade regulatória absoluta.
 - Relatórios personalizados via API para análise de portfólio.
2. Varejo Qualificado:
 - Entrada mínima acessível (R\$500).
 - Interface intuitiva mobile-first para compra e venda de tokens.
3. Empresas Imobiliárias:
 - Redução de custos operacionais em até 40%.
 - Liquidez rápida para projetos parados ou em estoque.

3.3 Análise Competitiva

Benchmarking Estratégico

Competidor	Forças	Fraquezas	Oportunidade DEJO
Liqi Digital Assets	Liderança em tokenização de recebíveis financeiros	Foco exclusivo em crédito imobiliário tradicional.	Expansão para tokenização fracionada com direitos reais vinculados.
Vórtx QR Tokenizadora	Parceria com a B3	Modelo centralizado e dependente da infraestrutura da Bolsa	Descentralização via blockchain própria.
Ribus (EUA)	Licença CVM Phase III	Baixa liquidez secundária no mercado brasileiro.	Fundo estabilizador inicial para garantir liquidez.

Posicionamento DEJO:

- Diferencial 1: Única plataforma com tokenização fracionada + direitos reais vinculados
- Diferencial 2: Receita híbrida (taxas + dados + royalties) vs. modelos unicamada
- Diferencial 3: Compliance nativo via DEJO LegalGPT (redução de 80% em custos regulatórios)

3.4 Tendências e Desafios

Tendências Globais no Setor Imobiliário Tokenizado (2025-2030):

1. Integração Imobiliário-DeFi: Empréstimos colateralizados por NFTs imobiliários projetam um TVL global de US\$120 bilhões até 2030.
2. Tokenização de Ativos Especiais: Crescimento anual de 34% em ativos como patrimônios históricos, resorts e estádios.
3. Regulação Pro-Blockchain: Expansão dos sandboxes regulatórios no Brasil, Europa e América Latina.

Desafios Críticos

Desafio	Estratégia de Mitigação
Incerteza Regulamentar	Participação ativa em grupos técnicos da CVM e BCB
Educação do Mercado	Lançamento do DEJO Academy Pro com cursos acessíveis
Concorrência Global	Proteção IP com patentes estratégicas e diferenciação tecnológica.

Conclusão da Análise

O mercado brasileiro está em uma fase inicial, mas extremamente promissora para a tokenização imobiliária, com projeções robustas até 2030. A DEJO Digital Assets está estrategicamente posicionada para capturar uma fatia significativa desse mercado emergente, graças à sua infraestrutura tecnológica verticalizada, modelo regulatório proativo e foco na democratização do acesso ao mercado imobiliário premium.

4. Produtos e Serviços

4.1 Portfólio de Produtos

Plataforma Core de Tokenização Imobiliária

Produto	Descrição	Receita Gerada
<u>DEJO Fractional NFTs</u>	Tokens representando frações de imóveis premium com direitos de propriedade e dividendos automáticos via smart contracts.	Taxa única (3% do valor tokenizado) + Recorrente (1% a.a. sobre gestão).
<u>DEJO Governance Token</u>	Token nativo para votação em decisões estratégicas no ecossistema, acesso a benefícios exclusivos e participação na governança descentralizada da DEJO DAO.	Eventual (taxas de transação).
<u>DEJO Real Estate Index Token</u>	Cestas tokenizadas de imóveis comerciais em diferentes regiões geográficas, atualizadas dinamicamente via oráculos.	Recorrente (taxa de administração de 1,8% a.a.).
<u>DEJO Metaverse Properties</u>	NFTs dinâmicos integrando dados de imóveis físicos com réplicas 3D interativas no metaverso.	Taxa única (emissão) + Recorrente (atualizações).

Infraestrutura Técnica

Produto	Descrição	Receita Gerada
DEJO Chain	Blockchain EVM-compatível com módulos dedicados para registros imobiliários e compliance regulatório nativo.	Recorrente (taxas de rede: 0,15%-0,19% por transação).
DEJO Cross-Chain Bridge	Sistema de interoperabilidade para transferência de tokens entre Ethereum, BSC, Polygon e redes CBDC como o Drex.	Taxa única (R\$ 10k por integração) + Recorrente (0,25% por swap).
DEJO Oracle Network	Rede descentralizada de dados imobiliários em tempo real (preços, taxas de ocupação, índices regionais).	Recorrente (assinatura API: R\$ 0,03/consulta).
DEJO Smart Contracts V2	Contratos programáveis para gestão automatizada de aluguéis, manutenção predial e distribuição de lucros.	Recorrente (royalties sobre uso).

Produtos Complementares

Produto	Descrição	Receita Gerada
DEJO Liquidity Pool	Mecanismo automatizado de provisão de liquidez para tokens imobiliários, com yield farming em DEJO e DREX.	Recorrente (spread: 1,5%-2%).
DEJO Staking Vault	Staking de tokens com recompensas em DREX ou DEJO, incentivando a retenção e a liquidez no ecossistema.	Recorrente (spread sobre rendimentos gerados).

4.2 Catálogo de Serviços

Serviços Financeiros

Serviço	Descrição	Receita Gerada
<u>Tokenização Legal Completa</u>	Avaliação jurídica + emissão + listing no marketplace da DEJO.	Taxa única (3%-5% do valor tokenizado).
<u>DEJO Custody Pro</u>	Custódia institucional de tokens imobiliários com seguro Lloyd's integrado.	Recorrente (0,8% a.a. sobre AUM).
<u>Consultoria DeFi Imobiliário</u>	Estruturação técnica para produtos financeiros descentralizados lastreados em tokens imobiliários (empréstimos, derivativos).	Taxa única (R\$ 9,9k-35k/projeto).

Serviços Técnicos

Serviço	Descrição	Receita Gerada
DEJO Chain for Enterprise	Licenciamento da blockchain privada para incorporadoras com módulos white-label personalizáveis.	Recorrente (licença anual).
Integração IoT/Blockchain	Implementação de sensores inteligentes em imóveis para monitoramento remoto e manutenção preditiva integrada aos NFTs dinâmicos.	Taxa única (R\$ 8,9k/projeto) + Recorrente (monitoramento mensal).
DEJO API Suite	Pacote para integração técnica com sistemas cartoriais e plataformas tradicionais de valuation imobiliário.	Recorrente (assinatura mensal).

Serviços Complementares Educacionais

Serviço	Descrição	Receita Gerada
DEJO Property Management	Gestão técnica e operacional de imóveis tokenizados via IoT e relatórios automatizados.	Recorrente (10% da receita + R\$ 1,490/mês por imóvel).
DEJO Legal Shield	Monitoramento regulatório automático com auditoria trimestral gratuita e atualização constante dos contratos inteligentes utilizados pelos clientes.	Recorrente (R\$ 1,9k/mês por assinatura).
DEJO Academy Pro	Cursos certificados em tokenização imobiliária para investidores e empresas do setor imobiliário. Preço ajustado: R\$ 250/módulo; R\$ 2,3k/certificação após teste aplicado.	

4.3 Expansão Internacional

A DEJO planeja oferecer serviços adicionais nos mercados internacionais a partir do quinto ano:

- Insights para Seguradoras: Venda preditiva sobre riscos geográficos e tendências imobiliárias regionais; preço inicial: R\$ 0,03/consulta → Receita estimada no Ano 7: R\$ 1,35B.
- Franchising DEJO OS: Licenciamento do sistema operacional imobiliário para players locais em Portugal e Colômbia.

4.4 Estratégias para Maximizar Receitas

Prioridades:

1. Expandir o mercado-alvo do DEJO Property Management ao incluir salas comerciais e resorts.
2. Lançar o DEJO Pro Tools Lite como uma solução SaaS acessível para pequenas imobiliárias.
3. Monetizar dados via DEJO Oracle Network com foco inicial em seguradoras regionais.

Estratégia de Upselling

Produto Base	Serviço Adicional	Taxa de Conversão Alvo
Tokenização de Imóvel	DEJO Property Management	65%
Staking de Tokens	DEJO Legal Shield	40%
Curso Básico	Certificação Pro (R\$ 1,2k)	30%

5. Plano de Marketing Estratégico para DEJO Digital Assets

Foco em Produtos de Alta Margem Líquida (DEJO Property Management, Tokenização Imobiliária e DEJO Chain)

5.1 Estratégia de Posicionamento

Proposta Única de Valor (USP):

"A DEJO Digital Assets democratiza o mercado imobiliário, permitindo que qualquer pessoa invista em imóveis premium a partir de R\$ 500, com liquidez instantânea e gestão inteligente via blockchain."

Diferenciais Competitivos:

- 1. Tecnologia Proprietária: Blockchain dedicada (DEJO Chain) com módulos para tokenização, compliance e gestão integrada.
- 2. Modelo Multicamadas: Combinação única de tokenização imobiliária, gestão técnica via IoT e monetização preditiva com insights para seguradoras.
- 3. Acessibilidade: Investimento inicial baixo e interface intuitiva para atrair investidores iniciantes e qualificados.

5.2 Público-Alvo e Segmentação

Segmento	Características	Necessidades-Chave
Investidores Varejistas Qualificados	Pessoas físicas com renda mensal > R\$10k	Acesso fácil, liquidez, diversificação
Incorporadoras/Construtoras	Empresas com projetos acima de R\$10M	Redução de custos, captação rápida
Seguradoras Regionais e Nacionais	Empresas interessadas em dados preditivos	Insights sobre riscos geográficos

Persona 1 (Investidor Varejista):

- Nome: João Silva
- Idade: 35 anos
- Profissão: Analista de TI
- Renda Mensal: R\$ 12 mil
- Objetivo: Diversificar investimentos além da poupança e renda fixa.

Persona 2 (Gestor de Propriedades / Incorporador)

- Nome: Carlos Mendes
- Idade: 42 anos
- Profissão: Diretor de Operações em incorporadora de médio porte
- Responsabilidade: Gerencia portfólio de 30+ propriedades comerciais e residenciais
- Dor principal: Dificuldade em monitorar eficientemente múltiplas propriedades e otimizar custos operacionais
- Objetivo: Implementar soluções tecnológicas que aumentem eficiência operacional e valorizem os ativos

5.3 Estratégias de Aquisição

Educação Financeira Simplificada

- Campanha Digital: Série "Poupança 2.0" no YouTube, TikTok e Instagram explicando como investir em imóveis tokenizados.
- Parceria com Influenciadores: Convite a criadores como "Nath Finanças" e "Primo Rico" para divulgar a DEJO em vídeos educativos.

Incentivos Financeiros Irresistíveis

- Programa "Primeiros 10 Mil": Isenção de taxas por 6 meses para os primeiros investidores.

- Cashback em tokens DEJO: 2% do valor investido retorna como tokens utilizáveis na plataforma.

Parcerias Estratégicas

Parceiro	Objetivo	Resultado Esperado
Bancos Digitais (Nubank/Inter)	Integração do saldo em reais com tokens DEJO (ex.: compre tokens direto do app).	500 mil novos usuários expostos ao sistema.
Construtoras (Cyrela/Trisul)	Tokenização de 1 imóvel por empresa como "case de sucesso".	Prova social para atrair mais incorporadoras.

5.4 Estratégias de Retenção

Programa DEJO Elite:

- Benefícios Exclusivos: Relatórios imobiliários personalizados, acesso antecipado a novos tokens e eventos VIPs para investidores qualificados (>R\$50k investidos).

Cross-Selling Automatizado:

Produto Base	Serviço Adicional	Taxa de Conversão Alvo (%)
Tokenização de Imóvel	DEJO Property Management	65
Staking Vault	DEJO Legal Shield	40

5.5 Estratégias de Marketing Digital

Canais Prioritários:

1. Redes Sociais: TikTok, Instagram e LinkedIn para alcançar jovens investidores e empresas B2B.

- 2. Google Ads: Campanhas segmentadas por palavras-chave como "investir em imóveis", "tokenização imobiliária".

Orçamento Digital (Ano 1): R\$ 180 mil

- TikTok Ads: R\$ 60 mil (ROI esperado: 1:8).
- LinkedIn Ads: R\$ 50 mil (foco em construtoras).

5.6 Métricas-Chave de Sucesso

KPI	Meta (Ano 1)	Ferramenta de Monitoramento
Custo por Lead	R\$ 120	HubSpot CRM + Google Analytics
Taxa de Conversão	8% (site → cadastro)	Hotjar Funnels
LTV	R\$ 180k/cliente	DEJO Analytics Dashboard

5.7 Orçamento Detalhado (Ano 1)

Item	Custo (R\$)	% do Total
Marketing Digital	R\$ 180 mil	45%
Eventos Presenciais	R\$ 75 mil	19%
Conteúdo/SEO	R\$ 60 mil	15%
Ferramentas (CRM, IA)	R\$ 85 mil	21%
Total	R\$ 400 mil	100%

Fonte de Recursos:

- 70% via pré-venda de NFTs (Coleção "DEJO Pioneer Pass")
- 30% via receita de cursos da DEJO Academy

5.8 Inovações em Marketing Tech

1. DEJO AI Agent:

- Chatbot treinado em 15k documentos jurídicos + histórico de transações
- Função: Qualificação de leads 24/7 via WhatsApp Business

2. Tokenized Marketing:

- Recompensas em tokens DEJO por compartilhamento em redes sociais
- Sistema: 10 DEJO tokens por lead convertido

3. Realidade Aumentada:

- App mobile para visualização 3D de imóveis tokenizados
- Integração com Apple Vision Pro e Meta Quest 3

5.9 Roadmap de Marketing

Fase Inicial (0-6 meses): Lançamento do MVP

- Desenvolver landing page otimizada para conversão.
- Criar campanha "Invista em Imóveis Premium com apenas R\$500".

Fase Intermediária (6-18 meses): Expansão Nacional

- Parcerias regionais com CRECI para atrair corretores.
- Lançar o programa DEJO Academy Pro.

Fase Avançada (18+ meses): Escalonamento Internacional

- Entrada no mercado português com campanhas locais.
- Listagem dos tokens DEJO em exchanges internacionais.

6. Plano de Logística e Operações

Foco em Estrutura Escalável para Tokenização em Massa e Gestão de Ativos

6.1 Infraestrutura Técnica

DEJO Chain (Blockchain Proprietária)

- **Descrição:**
Blockchain EVM-compatível desenvolvida para registro seguro de ativos imobiliários, com módulos dedicados para tokenização, compliance regulatório e gestão técnica.
- **Características Técnicas:**
 - **Módulo de Registro Imobiliário:** Integração direta com sistemas como SINIAV e cartórios digitais.
 - **Módulo de Compliance Automático:** Verificação em tempo real de KYC/AML via integração com APIs públicas e privadas (ex.: Serasa Experian).
 - **Oráculos:** DEJO Oracle Network para dados imobiliários em tempo real (preços, taxas de vacância, valorização).
- **Hospedagem Inicial:**
Oracle Cloud Infrastructure (OCI), utilizando créditos do programa Oracle for Startups.
- **Escalabilidade:**
 - Testnet no primeiro ano com capacidade para 10 transações por segundo.
 - Mainnet no segundo ano com capacidade para 50 transações por segundo.

6.2 Fluxo Operacional de Tokenização

Etapas do Processo Padrão (12 Passos):

1. **Seleção do Imóvel:** Triagem inicial via DEJO Oracle com critérios como localização, valor > R\$ 1M e potencial de valorização.
2. **Due Diligence Legal:** Verificação automatizada de matrículas e análise manual por advogados parceiros.
3. **Fracionamento:** Divisão do imóvel em tokens utilizando smart contracts ERC-721 modificados.
4. **Emissão dos Tokens:** Criação dos NFTs fracionados na DEJO Chain (gas fee: R\$ 0,12/token).

- 5. Listagem no Marketplace: Disponibilização dos tokens para investidores com book de ofertas inicial.
- 6. Gestão Contínua: Monitoramento técnico via IoT e distribuição automática de rendimentos aos investidores.

KPIs Operacionais:

KPI	Meta	Ferramenta Utilizada
Tempo de Tokenização	< 72 horas	Workflow automatizado via DEJO LegalGPT
Custo por Transação	R\$ 1,20	Monitoramento via DEJO Analytics
Uptime da Plataforma	99,95%	Oracle Cloud Infrastructure

Stack Tecnológica

Etapa do Processo	Descrição	Stack Tecnológica
<u>1. Seleção do Imóvel</u>	Triagem inicial via DEJO Oracle com critérios como localização, valor > R\$ 1M e potencial de valorização.	- Backend: Golang - Banco de Dados: PostgreSQL - APIs: Integração com IBGE, SINIAV e ZAP+
<u>2. Due Diligence Legal</u>	Verificação automatizada de matrículas e análise manual por advogados parceiros.	- Backend: Python (integração com APIs jurídicas) - Ferramentas: DEJO LegalGPT para análise automatizada
<u>3. Fracionamento em Tokens</u>	Divisão do imóvel em tokens utilizando contratos inteligentes ERC-721 modificados.	- Blockchain: DEJO Chain (Golang) - Contratos Inteligentes: Solidity (ERC-721) - Ferramentas: OpenZeppelin Libraries

<u>4. Emissão dos Tokens</u>	Criação dos NFTs fracionados na DEJO Chain (gas fee: R\$ 0,12/token).	<ul style="list-style-type: none"> - Blockchain: DEJO Chain (Tendermint Core) - Ferramentas: Hardhat para testes de contratos inteligentes
<u>5. Listagem no Marketplace</u>	Disponibilização dos tokens para investidores com book de ofertas inicial.	<ul style="list-style-type: none"> - Backend: Golang (APIs REST/gRPC) - Frontend: Svelte ou Vue.js - Banco de Dados: MongoDB para metadados dos tokens
<u>6. Gestão Contínua</u>	Monitoramento técnico via IoT e distribuição automática de rendimentos aos investidores.	<ul style="list-style-type: none"> - IoT: Sensores integrados via protocolos MQTT/HTTP - Blockchain: Contratos inteligentes para distribuição automática (Solidity) - Oráculos: Chainlink Nodes para dados externos

6.3 Estrutura de Equipe e Compliance

Organograma Inicial

Cargo	Responsabilidades
CEO (Joel)	Visão estratégica + relações com CVM/BCB
CTO (Júnior)	Desenvolvimento DEJO Chain + integrações
CFO (a ser definido)	Gestão financeira + compliance
Marketing (Deise Lopes)	Marketing

Requisitos Regulatórios

- Licenças Necessárias:
 - CVM: Licença para operação como entidade administradora de mercado organizado (Resolução CVM 175/2022).
 - BCB: Licença como Prestador de Serviços de Ativos Virtuais (PSAV).
- Políticas Obrigatórias:
 - Segregação de fundos (clientes × empresa).
 - Relatórios trimestrais ao Banco Central sobre operações tokenizadas e movimentações financeiras.

6.4 Gestão de Riscos Operacionais

Principais Riscos e Estratégias de Mitigação

Risco	Probabilidade (%)	Impacto	Estratégia de Mitigação
Falha na Blockchain	Baixa (5%)	Alto	Backup em Ethereum + Polygon; redundância geográfica
Não-Conformidade	Média (30%)	Crítico	Contratação do escritório Mattos Filho para auditorias regulares
Ataque Cibernético	Alta (40%)	Alto	Seguro Lloyd's com cobertura até R\$ 50 milhões

Plano de Continuidade Operacional

- Réplicas da blockchain em três regiões geográficas: São Paulo, Frankfurt e Singapura.
- Fundo reserva em stablecoins (USDC) equivalente a R\$ 5 milhões para emergências operacionais.

6.5 Cadeia de Suprimentos e Parcerias Estratégicas

Parceiros Estratégicos

Tipo	Parceiro	Contrapartida
Legal	Mattos Filho Advogados	Equity swap (2%)
Tecnológico	Chainlink (Oracle)	Integração prioritária
Imobiliário	Cyrela	Tokenização inicial de projetos-piloto
Financeiro	BTG Pactual	Custódia institucional

6.6 Roadmap Operacional (2025-2027)

Fase Inicial (0-12 meses): Lançamento do MVP

- Configuração da testnet da DEJO Chain com capacidade inicial para até 10 transações por segundo.
- Lançamento do marketplace digital integrado ao sistema Drex.

Fase Intermediária (12-36 meses): Escalonamento Nacional

- Tokenizar pelo menos 400 imóveis premium no Brasil.
- Expandir o serviço DEJO Property Management para gerenciar até 300 propriedades.

Fase Avançada (36+ meses): Expansão Internacional

- Entrada no mercado português com tokenização transfronteiriça.
- Parcerias locais na Colômbia para gestão técnica integrada.

7. Plano Financeiro

7.1 Estrutura de Capital Inicial

Fontes de Recursos (Ano 0 - Pré-Operação)

Para iniciar as operações, a DEJO adotará uma estratégia de captação não-dilutiva, combinando pré-venda de NFTs, crowdfunding e parcerias estratégicas.

Fonte	Valor (R\$)
Pré-venda de NFTs DEJO	R\$ 150.000
Crowdfunding Educacional	R\$ 75.000
Parcerias Estratégicas	R\$ 25.000
Total	R\$ 250.000

7.2 Projeções de Receita (Anos 2, 3, 5 e 7)

Ano	Receita Bruta (R\$)	Margem Líquida (%)	Lucro Líquido (R\$)
2	12 milhões	38%	4,56 milhões
3	45 milhões	45%	20,25 milhões
5	280 milhões	58%	162,4 milhões
7	2,5 bilhões	65%	1,625 bilhões

Receitas por Produto/Serviço no Ano 7

Produto/Serviço	Receita Bruta (R\$)	Margem Líquida (%)	Lucro Líquido (R\$)
Tokenização Imobiliária	R\$ 450 milhões	82%	R\$ 369 milhões
DEJO Property Management	R\$ 300 milhões	68%	R\$ 204 milhões
Insights para Seguradoras	R\$ 1,35 bilhões	95%	R\$ 1,087 bilhões
Outros Produtos/Serviços	R\$ 400 milhões	Média: 60%	R\$ 242 milhões

7.3 Estrutura de Custos

Custos Fixos Anuais

Os custos fixos incluem infraestrutura técnica, compliance regulatório e equipe inicial.

Item	Ano 1 (R\$)	Ano 3 (R\$)	Ano 7 (R\$)
Infraestrutura Tech	R\$12M	R\$18M	R\$25M
Compliance Regulatório	R\$8,5M	R\$15M	R\$30M
Equipe	R\$5,2M	R\$9M	R\$18M
Total Fixos	R\$25,7M	R\$42M	R\$73M

Custos Variáveis

Os custos variáveis estão diretamente atrelados às receitas geradas.

Item	% da Receita
Marketing Performance	18%
Taxas Blockchain	3%
Parcerias/Comissões	12%

7.4 Demonstração de Resultados (DRE) Projetada

Análise Consolidada para o Ano 7

Com base no portfólio atualizado e margens revisadas:

Item	Valor (R\$ Milhões)
Receita Bruta	R\$ 2.500
(-) Custos Variáveis	R\$ 495
(=) Margem Contribuição	R\$ 2.005
(-) Custos Fixos	R\$ 73
EBITDA	R\$ 1.932
(-) Depreciação	R\$ 20
(-) Juros	R\$ 10
Lucro Líquido	R\$ 1.902

7.5 Fluxo de Caixa e Necessidade de Capital

Projeção do Fluxo de Caixa (Anos-Chave)

O fluxo de caixa reflete a transição da fase inicial deficitária para a autossustentação no segundo ano.

Ano	Entradas Operacionais (R\$)	Saídas Operacionais (R\$)	Saldo Final (R\$)
Ano 1	R\$ 250.000	R\$ 285.800	-R\$ 35.800
Ano 2	R\$ 18.000.000	R\$ 12.000.000	+R\$ 6.000.000
Ano 3	R\$ 45.000.000	R\$ 25.000.000	+R\$ 20.000.000

Necessidade de Capital Inicial

- Necessidade inicial: ~R\$35 mil no primeiro ano.
- Solução: Cobertura via pré-venda de NFTs e parcerias B2B.

7.6 Valuation e Estratégia de Saída

Métodos de Valoração

1. Análise por Múltiplos Setoriais:
 - EV/EBITDA: 15.3x (média ajustada de Proptechs globais com blockchain).
 - EBITDA Projetado 2032: R\$1.125 bilhão (45% margem sobre receita bruta).
 - Valuation Implícito: R\$17,2 bilhões.
2. Fluxo de Caixa Descontado (DCF):
 - WACC: 24% (risco tecnológico e regulatório)
 - Taxa de Crescimento Perpétuo: 3.8%
 - Terminal Value: R\$4.23 bilhões
3. Valuation Consolidado:
 - Faixa Realista 2032: R\$18-22 bilhões
 - Upside Potencial: Até R\$30 bi com adoção de CBDCs em >3 países

Estratégia de Saída

- Manutenção como Ltda até 2032 com opções:
 - IPO Dual-List: B3 + NASDAQ (Cenário Base)
 - Aquisição Estratégica: $\geq 51\%$ do valuation implícito
 - Token Buyback: Recompra de 20% dos tokens em circulação
- Condições para antecipação:
 - Regulamentação favorável da CVM (Resolução 175/2026)
 - Adoção de CBDCs em ≥ 3 países de atuação

7.7 Estratégias para Maximizar Lucro

1. Expandir o serviço "Insights para Seguradoras" no segundo ano com funcionalidades básicas e escalar até o sétimo ano.
2. Lançar o DEJO Pro Tools Lite como SaaS acessível para pequenas imobiliárias e corretores autônomos.

3. Reduzir custos operacionais utilizando IA para automação jurídica e gestão técnica.

Conclusão Financeira

A DEJO atingirá R\$ 1,902 bilhões em lucro líquido no Ano 7 através de:

1. Tokenização Imobiliária: Receita de R\$ 450 milhões com margem líquida de 82%, gerando R\$ 369 milhões em lucros.
2. DEJO Property Management: Receita de R\$ 300 milhões com margem líquida de 68%, resultando em R\$ 204 milhões em lucros.
3. Insights para Seguradoras: Receita de R\$ 1,35 bilhão com margem líquida de 95%, contribuindo com R\$ 1,282 bilhão em lucros.
4. Outros Produtos e Serviços: Receita diversificada de R\$ 400 milhões com margem média de 75%, gerando R\$ 300 milhões em lucros.