



**PLANO DE NEGÓCIO:
STUDIO MOTIVATION FIGHTER**

**Belo Horizonte
2018**

**GLEICIELE DAIANE VAZ CLEMENTE
LUCAS AGUIAR DE FREITAS MOTA
TREICE DE LOURDES SOARES SILVA**

**PLANO DE NEGÓCIO:
STUDIO MOTIVATION FIGHTER**

Trabalho apresentado à disciplina de
Elaboração de Projetos (TCC) do Curso de
Administração da FAMIG – Faculdade
Minas Gerais como requisito parcial para
obtenção de nota e conclusão do curso de
Administração.

Orientador(a): Maximiliano Francisco de
Oliveira

**BELO HORIZONTE
2018**

SUMÁRIO

| | |
|--|-----------|
| 1 - SUMÁRIO EXECUTIVO | 4 |
| 1.1 – PRINCIPAIS PONTOS DO NEGÓCIO | 4 |
| 1.2 – DADOS DOS EMPREENDEDORES E EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL..... | 5 |
| 1.3 – DADOS DO EMPREENDIMENTO..... | 6 |
| 1.4 – MISSÃO | 6 |
| 1.5 – VISÃO..... | 6 |
| 1.6 – FORMA JURÍDICA..... | 6 |
| 1.7 – ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO | 6 |
| 1.8 – CAPITAL SOCIAL..... | 7 |
| 1.9 – FONTE DE RECURSOS..... | 7 |
| 2 – ANÁLISE DE MERCADO | 8 |
| 2.1 – CLIENTES..... | 8 |
| 2.2 – CONCORRENTES..... | 10 |
| 2.3 – FORNECEDORES..... | 11 |
| 3 – PLANO DE MARKETING | 13 |
| 3.1 – PRODUTOS E SERVIÇOS | 13 |
| 3.2 – PREÇO..... | 14 |
| 3.3 – DIVULGAÇÃO E PROMOÇÃO..... | 15 |
| 3.4 – DISTRIBUIÇÃO E VENDAS | 15 |
| 3.5 – LOCALIZAÇÃO | 15 |
| 4 – PLANO ESTRATÉGICO | 17 |
| 4.1 – ANÁLISE DE SWOT | 17 |
| 4.2 – BSC..... | 19 |
| 5 – PLANO OPERACIONAL | 23 |
| 5.1 – LAYOUT | 23 |
| 5.2 – CAPACIDADE PRODUTIVA | 23 |
| 5.3 – PROCESSOS OPERACIONAIS | 24 |
| 5.4 – PLANO DE PESSOAL | 25 |

| | |
|--|-----------|
| 6 – PLANO FINANCEIRO | 26 |
| 6.1 – INVESTIMENTO INICIAL | 26 |
| 6.2 – GASTOS COM PESSOAL | 28 |
| 6.3 – REMUNERAÇÃO DOS SÓCIOS..... | 31 |
| 6.4 – PROJEÇÃO DE DESPESAS | 31 |
| 6.5 – CUSTOS DO PRODUTO OU SERVIÇO | 32 |
| 6.6 – PREVISÃO DE VENDAS | 32 |
| 6.7 – IMPOSTOS SOBRE FATURAMENTO | 33 |
| 6.8 – PROJEÇÕES FINANCEIRAS | 33 |
| 6.9 – ANÁLISE DE INVESTIMENTO..... | 35 |
| 7 – CONCLUSÃO | 39 |
| REFERÊNCIAS | 40 |
| APÊNDICE | 41 |
| ANEXO | 42 |
| Anexo 1..... | 42 |
| Anexo 2..... | 42 |
| Anexo 3..... | 43 |

1 - SUMÁRIO EXECUTIVO

A consciência sobre a prática de atividades físicas vem crescendo cada vez mais entre as pessoas, essas práticas auxiliam no bem-estar físico e mental, e contribuem para redução do sedentarismo, que é causa de várias doenças. Segundo estudo Vigitel (2017), realizado uma pesquisa pelo Ministério da Saúde, a procura por atividades físicas entre jovens de 18 a 24 teve um crescimento de mais de 7% em um período de 6 anos, saltando de 30,3% em 2009 para 37,6% em 2016.

Para Sales Robson (2017) divulgado no site IBGE, o sedentarismo no Brasil atinge cerca de 70% da população. Este fato é alarmante levando em consideração que o sedentarismo é a principal causa do aumento na incidência de várias doenças como a hipertensão arterial, diabetes, obesidade, ansiedade, aumento do colesterol, infarto do miocárdio entre outras. utiliza mais partes do corpo, mas as lutas são sempre em pé

Aproveitando essa mudança na consciência das pessoas em relação a atividades físicas, e a necessidade de se ter uma vida mais ativa, surgiu a oportunidade de suprir uma demanda que está em crescimento. Para Gonçalves Glauber (2010), este segmento de mercado vem passando por uma expansão, tendo em vista a preocupação das pessoas em melhorar a qualidade de vida.

Com o crescimento da popularização do MMA no Brasil, várias academias se renderam a nova moda. A ideia então será montar uma academia especializada em lutas fitness, lutas focadas em quem procura conhecer movimentos das artes marciais aliado a um alto gasto calórico.

1.1 – Principais pontos do Negócio

Segundo Gonçalves Vinicius (2012), as artes marciais se popularizaram no Brasil e a mídia com filmes especializados no assunto tem sido responsável pela procura das artes marciais.

A academia de artes marciais deve primar por um ambiente amigável, cordial e ético, sem competições não saudáveis e sem conflitos, reafirmando a prática do esporte como uma arte e não como manifestação de força, poder ou violência.

Para Santana Jessica (2018), com a popularização do MMA no país, as aulas de luta viraram moda nas academias, agora elas ganham uma nova vertente. Focadas em quem procura conhecer os movimentos das artes marciais aliados a um alto gasto calórico, as aulas de lutas fitness unem as principais técnicas de cada modalidade à exercícios aeróbicos, com pouco contato entre os praticantes, atraindo, assim, um público variado.

O Studio Motivation Fighter é um studio de personal especializado em lutas como muaythay, jiu-jitsu e boxe, proporcionará ao seu aluno uma flexibilidade maior de horários de forma a atender a necessidade de cada um e facilitar ao máximo para que todos se sintam especiais e únicos através dos treinos personalizados.

O investimento inicialmente do negócio será de R\$ 70.000,00 dividido igualmente para todos os sócios, onde se espera um retorno mensal que cubra metade dos investimentos de cada sócio.

1.2 – Dados dos empreendedores e experiência profissional

Os donos do negócio são três estudantes de administração da faculdade de Minas Gerais, Famig. Gleiciele Daiane Vaz Clemente de 22 anos atualmente trabalha como teleoperadora dando suporte em DP e gestão de viagens da empresa FCA, Lucas Aguiar da Silva 24 anos trabalha como auxiliar administrativo na área da saúde, Treice de Lourdes Soares da Silva 28 anos trabalha como auxiliar administrativo na área da saúde do hospital Felício Rocho desenvolvendo as funções do cargo.

Juntamos para a construção desse trabalho no intuito de explorar a matéria e as orientações e para montar a empresa de fato. A construção foi através de uma pessoa próxima praticar os serviços da empresa e do interesse de ambos pelo assunto o que faz as opiniões sejam homogêneas.

1.3 – Dados do empreendimento

Nome Studio Motivation Fighter situado na cidade de Caeté MG.

1.4 – Missão

Oferecer atendimento personalizado e de qualidade para os alunos, buscando atender suas necessidades, através de profissionais qualificados e em um ambiente apropriado, aumentando a qualidade de vida e saúde da comunidade.

1.5 – Visão

Ser referência como sinônimo de atendimento de qualidade, e de resultados positivos para a saúde, propiciando a fidelização dos clientes.

1.6 – Forma jurídica

O Studio Motivation Fighter se enquadra na forma jurídica EPP empresa de pequeno porte empresas que tenham faturamento anual no limite de R\$ 4,8 Milhões.

1.7 – Enquadramento tributário

O Studio Motivation Fighter se enquadra no tributo do Simples nacional, somente podem optar por esse regime as empresas que possuam um faturamento anual no valor de R\$ 4,8 milhões a partir de 2017, permite o recolhimento de todos os tributos federais, estaduais e municipais em uma única guia.

Segundo o site BLB negócios (2017) esse modelo foi criado para beneficiar principalmente as pequenas e microempresas.

1.8 – Capital social

O capital social é composto pelos recursos que serão aplicados no negócio. Será aplicado de forma igualitária no Studio Motivation Fighter tanto em valores quanto na divisão por percentual do negócio, conforme Tabela 1 a seguir.

Tabela 1 – Capital Social

| | Nome do Sócio | Valor (R\$) | % de participação |
|--------------|----------------------|--------------------|--------------------------|
| Sócio 1 | Treice | 23.333,33 | 33,34 |
| Sócio 2 | Lucas | 23.333,33 | 33,33 |
| Sócio 3 | Gleiciele | 23.333,33 | 33,33 |
| Total | | 70.000 | 100,00 |

Fonte: Próprios autores

1.9 – Fonte de recursos

Para chegar ao valor do investimento e concretizar o sonho de abrir o negócio, foi necessário juntar os valores que cada um dos sócios possui, ou seja, recurso próprio, todos possuem um valor em poupança que juntos somam o valor do investimento.

2 – ANÁLISE DE MERCADO

2.1 – Clientes

Uma academia de lutas pode atender a um público-alvo bem variado, alunos dos mais diversificados perfis, como estudantes, crianças, mulheres, jovens trabalhadores, aposentados entre outros. O público-alvo que o Studio Motivation Fighter pretende é um público diferenciado, com maior condição financeira, pois o serviço prestado é direcionado a clientes da classe A e B, uma classe mais exigente e que gosta de atendimento exclusivo.

Os clientes em potencial são pessoa que tem interesse em realizar atividades físicas, mas não se sentem atraídos pelas atividades costumeiras como a musculação, o *running* e outras existentes e também pessoas que tenham pouco tempo para realizar essas atividades devido à correria do dia a dia.

Como disse Gonçalves Glauber (2010), a procura por academias de lutas tem aumentado consideravelmente nos últimos anos, esse aumento de certa forma se deve ao fato do MMA estar se difundindo cada vez mais no país. O interesse por essa modalidade de esporte antigamente visto como atividade apenas masculina está caindo no gosto de crianças, mulheres e idosos, que buscam através das lutas o aumento da resistência, alívio do stress, fortalecimento muscular, aumento da flexibilidade, aumento da coordenação motora, perda de peso, etc.

Muitas academias já oferecem lutas como opção de atividade para seus clientes, mas poucas oferecem estas atividades em quantidade necessária e em horários que atendam as necessidades do público. O Studio Motivation Fighter por ser especializada neste ramo de atividade, vai proporcionar ao seu aluno uma flexibilidade maior de horários de forma a atender a necessidade de cada um e facilitar ao máximo para que todos se sintam especiais e únicos.

Dispõe de equipe de treinadores capacitados para adaptar o treino a necessidades de cada aluno e contará com todos os equipamentos necessários para realização das atividades

A princípio serão ofertados três tipos de pacotes, que podem variar em apenas um treino por semana, dois ou três treinos semanais, sendo de segunda a sexta.

Como formas de pagamento serão aceitos, pagamentos realizados mensalmente, à vista, através de dinheiro ou cartão de débito.

Caeté, a cidade escolhida para implantação do studio é uma cidade localizada na região metropolitana de Belo Horizonte e segundo o site IBGE censo (2010), tem aproximadamente 40.750 habitantes e tem população estimada de 44.377 habitantes no ano de 2017 conforme mostra Figura 1 abaixo.

Figura 1: População de caeté

| POPULAÇÃO | |
|----------------------------------|-------------------------------------|
| População estimada [2017] | 44.377 pessoas |
| População no último censo [2010] | 40.750 pessoas |
| Densidade demográfica [2010] | 75,11 hab/km ² |

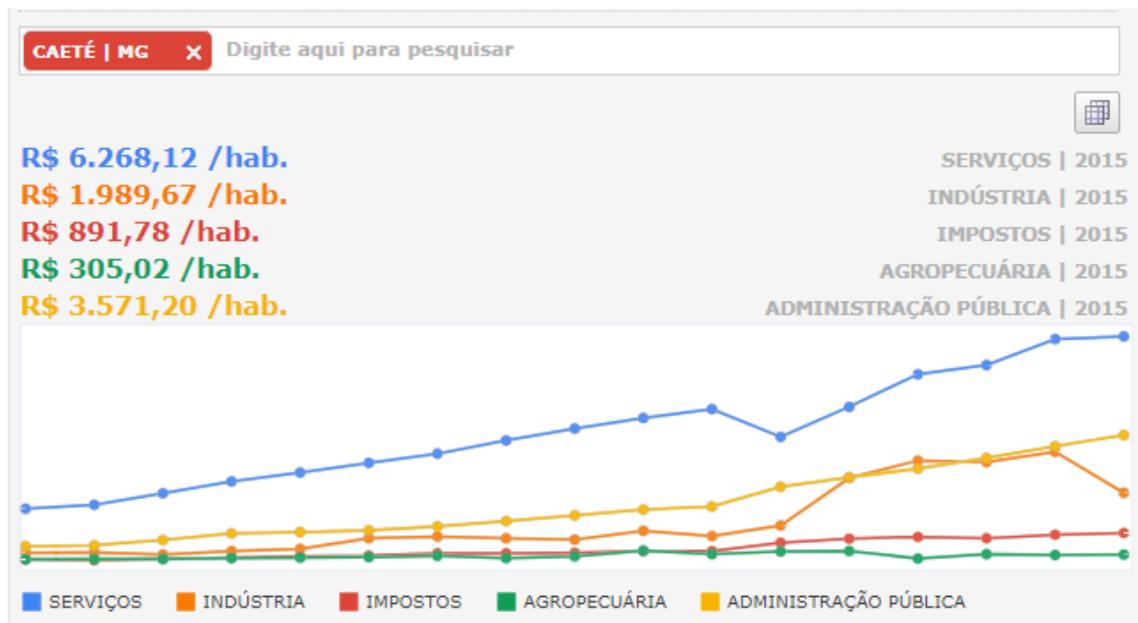
Fonte: Site IBGE MG Caeté

A cidade tem seu período de maior concentração de habitantes nos meses de julho e janeiro, meses em que habitantes que moram em cidades próximas, como Belo Horizonte, estão em período de férias escolares, levando em consideração que a cidade tem poucas oportunidades de cursos superiores. Esse então é considerado o período em de maior sazonalidade da cidade.

De acordo com dados do site IBGE divulgado no ano de (2010) a fim de estudar a população, a renda per capita do município é de 2,2 salários mínimos, demonstrando assim a capacidade que os possíveis clientes têm para arcar com os gastos com a realização de atividades físicas.

A Figura 2 abaixo mostra o PIB da cidade de Caeté e pode ser observado que o setor de serviços é o principal responsável pela formação do produto interno bruto do município.

Figura 2: PIB da cidade de Caeté



Fonte: Site Deepasck

O mercado fitness é um mercado muito promissor tendo em vista o aumento do interesse da população na realização de atividades físicas. De acordo com Sammy Eduardo (2016), 'Uma pesquisa da International Health, Racquet & Sportsclub Association (IHRSA) revelou que as academias e espaços fitness brasileiros têm hoje cerca de 8 milhões de clientes. Isso significa que somente 4% da população brasileira frequenta algum estabelecimento licenciado para trabalhar com a orientação da atividade física. Ou seja, há uma grande demanda a ser suprida, já que percebe-se cada vez mais o aumento do interesse da população em participar de atividades físicas como forma de zelar pela saúde.'

2.2– Concorrentes

O cenário de academias de lutas tem aumentado gradativamente ao longo dos anos com o aumento da visibilidade das artes marciais na mídia nacional.

Na cidade de Caeté existem duas academias de lutas, mas ao contrário da proposta oferecida pelo Studio Motivation Fighter, que é o atendimento personalizado para seus alunos, essas academias oferecem atendimento massificado, para grande número de alunos.

A seguir no Quadro 1 estão listadas as principais concorrentes diretas do Studio Motivation Fighter.

Quadro 1: Concorrentes

| CONCORRENTES | | | | |
|--|--|------------|---|---|
| NOME | ENDEREÇO | QUANTIDADE | SERVIÇOS | PREÇO |
| CENTRO DE TREINAMENTO ALEXANDRE XAVIER | AV. CARLOS CRUZ, S/N, JOSÉ BRANDÃO - CAETÉ/MG | 1 | AULAS DE MUAYTHAI E JIU JITSU | R\$ 85,00 - 2X NA SEMANA |
| ACADEMA ANDRADE | RUA FRANCISCO ASSUNÇÃO PEDROSA, 32, PEDR BRANCA - CAETÉ/MG | 1 | AULAS DE AXÉ, FUNCIONAL, JIU JITSU, JUMP, TAEKWONDO E ZUMBA | R\$ 90,00 - 2X NA SEMANA E R\$130,00 - 3X NA SEMANA (CADA MODALIDADE) |

Fonte: Próprios autores

2.3– Fornecedores

Fornecedores são pessoas ou organizações que fornecem insumos ou serviços para as empresas. Para Kotler (2004), o fornecedor é um elemento muito importante na cadeia de produção de uma empresa, pois com problema em um fornecedor pode acarretar uma falha no produto ou no seu prazo de entrega.

A princípio os principais fornecedores serão empresas que fabricam ou comercializam equipamentos e acessórios para lutas.

Foi realizada uma pesquisa de preços através da internet em sites indicados por profissionais da área como sendo referência em equipamentos de lutas, tendo em vista o alto padrão dos clientes que o studio deseja alcançar.

Depois de realizadas a cotação dos preços ficou decidido que grande parte dos produtos serão adquiridos na loja Thunder Fighter, por apresentar maior qualidade nos seus produtos e preços e formas de pagamento mais acessíveis.

Os produtos poderão ser adquiridos através da compra por cartão de crédito e dividida em parcelas que facilitem o orçamento da empresa, ou através de pagamento a vista, por meio de boleto bancário, conforme Anexo 1, 2 página 42 e Anexo 3 página 43.

3 – PLANO DE MARKETING

3.1 – Produtos e serviços

O Studio Motivation Figther é um studio de personal de artes marciais no qual os alunos poderão escolher os melhores dias e horários para seus treinos de acordo com sua disponibilidade.

O studio será composto por duas salas de treinamentos, na primeira serão realizados os treinos de muaythai e boxe e na segunda sala serão realizados os treinos de jiu-jitsu, as salas serão equipadas com tatames e os demais equipamentos necessários para a realização dos treinos, sendo necessário que os alunos levem os equipamentos de uso pessoal, como luvas, protetor bucal, caneleiras e quimonos. O studio disponibilizará estes equipamentos durante o período de 1 mês, período considerado de adaptação para os alunos, passado este prazo fica a cargo dos alunos levarem seus equipamentos.

Ambas as salas serão equipadas com ar condicionado, dando maior conforto para alunos e treinadores durante os treinos.

Os treinos de muaythai serão ministrados pelo professor Luiz Otávio Sena Reis, formado em Educação Física e atleta da academia Pedro Novaes Muaythai. Os treinos de boxe serão ministrados pelo professor Ramon Cyborg. Os treinos de Jiu-jitsu serão ministrados pelo professor Nalmo Oliveira, atleta da academia Caveirinha-borracha team.

Como disse Ferrari Vanessa (2012) boxe é a modalidade que tem como principal arma os braços. A grande variedade de socos e movimentação intensa são as principais características do boxe, O boxe, ajuda a perder peso, desestressa, modela o corpo, proporciona bom condicionamento físico e ainda serve como defesa pessoal.

Ainda para Ferrari Vanessa (2012), o jiu-jitsu não tem nada de socos nem de chutes. As quedas e os golpes de finalização, como estrangulamentos, chaves de braço e de perna são as principais armas do jiu-jitsu.

Ferrari Vanessa (2012) também citou sobre o muaythai, é a marcante combinação de golpes desferidos com punhos, cotovelos, joelhos, canelas e pés são o que define o muay thai, modalidade que se tornou vedete nas academias da cidade por conta de seu uso e popularidade entre lutadores de Artes Marciais Mistas (MMA).

As aulas são realizadas com horário marcado e cada turma terá capacidade máxima de 4 alunos por horário.

Por se tratar de aulas de personal, o treinador ficará responsável por adaptar ao máximo as aulas as necessidades dos alunos, trabalhando os pontos a desenvolver e aperfeiçoando os pontos positivos dos alunos. Os alunos interessados podem ter níveis de conhecimento diferentes das lutas que desejam praticar desde iniciantes até alunos que tenham interesse de realizar treinamentos como atletas profissionais.

3.2 – Preço

A fixação de preço será feita levando em conta o valor percebido pelo consumidor e os valores cobrados pelos especialistas da área, professores de lutas. O pagamento poderá ser efetuado com dinheiro, cartão de débito. Foi elaborado 3 planos para pagamentos mensais. Os planos se dividem em plano bronze, plano prata e plano ouro, conforme mostra o Quadro 2 abaixo.

Quadro 2 – Plano de pagamentos mensal

| PREÇOS STUDIO MOTIVATION FIGTHER | | |
|----------------------------------|-------------------------------------|--------------------|
| PLANO BRONZE | 4 AULAS MENSAIS / 1 AULA SEMANAL | R\$ 200,00 MENSAIS |
| PLANO PRATA | 8 AULAS MENSAIS / 2 AULAS SEMANAIS | R\$ 360,00 MENSAIS |
| PLANO OURO | 12 AULAS MENSAIS / 3 AULAS SEMANAIS | R\$ 480,00 MENSAIS |

Fonte: Próprios autores

3.3 – Divulgação e promoção

É de extrema importância investir em divulgação do negócio, investir em publicidade e marketing é mais do que obrigatório para a saúde da empresa, sem divulgar a empresa ela desaparece. Se o objetivo de toda empresa é vender seus produtos ou serviços quanto mais conhecida melhor. O objetivo de um bom trabalho de divulgação é estar na mente dos consumidores quando precisarem de um produto ou serviço.

As ferramentas de comunicação a serem utilizadas pela empresa Studion Motivation Fighter a fim de divulgação serão: criação de página na internet e blogs com informações sobre o Studio, dicas para levar uma vida saudável e técnicas para desenvolvimento das lutas como auto defesa, pois ter uma presença digital é algo fundamental para o sucesso de uma empresa.

Criação de perfil institucional em redes sociais, como Facebook para manter um contato mais próximo com os clientes. Cadastro em site de busca como Hagh para facilitar a busca por quem procura por academia ou studio de lutas. Elaboração de cartão de visita e folders, para serem distribuídos em pontos de vendas parceiros, como salão de beleza, lojas de alimentos naturais.

3.4 – Distribuição e vendas

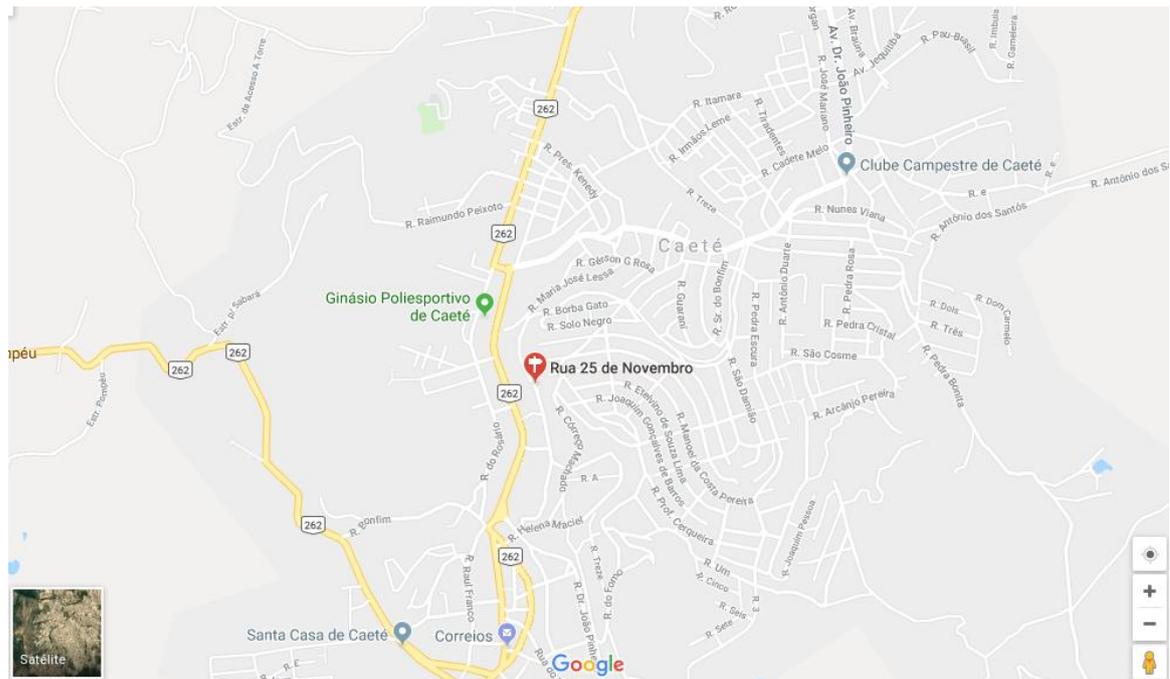
Distribuição são os caminhos que levam os produtos/serviços das empresas aos seus respectivos consumidores. A modalidade de distribuição ofertada é a varejista que realiza a venda de bens e ou serviços diretamente ao cliente final e a sub modalidade é a seletiva, utilizado quando a natureza do negócio precisa de valorização. O objetivo principal é garantir a disponibilidade do produto para os clientes.

3.5 – Localização

A localização da empresa está diretamente relacionada ao ramo de atividade, podendo ser um requisito fundamental para o sucesso do negócio o Studio

Motivation Fighter está localizado na cidade de Caeté, Minas Gerais, rua: 25 de novembro, bairro: centro, nº: 300. O local fica bem próximo da praça principal da cidade e tem fácil acesso a BR-262 o que facilita o transito para quem vai ate o local como mostra a Figura 3.

Figura 3: Localização da empresa



Fonte: Google maps

4 – PLANO ESTRATÉGICO

4.1 – Análise de SWOT

Matriz swot é uma ferramenta muito eficiente para analisar e avaliar as variáveis apresentadas para implementação de uma proposta de Marketing e planejamento que fundamente os passos a serem dados pela empresa.

O grande diferencial da academia Studio Motivation Fighter é o atendimento direcionado, único e exclusivo para cada aluno o que foi numerado como uma força. Considerado como força também os profissionais qualificados, que devem passar por um curso básico, voltado para atendimento com o público, serão realizadas aulas nas praças para promover o marketing da academia. já que a manutenção da saúde e a perda de calorias é um ótimo atrativo para as academias. Com a procura por este nicho, aumenta a necessidade de contratação de profissionais capacitados, por isso a necessidade de estar sempre qualificando-os.

O Studio Motivation Fighter contará como fraqueza os Valores das aulas para os públicos de classes mais baixas uma vez que os valores atingem na maioria pessoas da classe A e B.

Alta rotatividade também descrita como fraqueza, tendo em vista que academia necessita de tempo, por mais que a empresa adeque ao cliente, o tempo acaba causando rotatividade.

Segundo Bertão Naiara (2016), O Brasil está no segundo lugar no ranking mundial de academias, ficando atrás apenas dos Estados Unidos. A conscientização referente a importância da atividade física para a prevenção de doenças cada vez mais é destacada pela mídia e por profissionais de saúde. Para o item conforto os resultados apontam que, temos como ponto forte organização, limpeza e organização, itens básico de qualquer empresa.

O Studio Motivation Fighter tem como oportunidade uma crescente procura no segmento de academias, por isso é importante avaliar o público que deseja atingir. Como todo negócio, a principal ameaça é a concorrência, apesar de o Studio ter horários e atendimentos exclusivos, a procura por academias esta cada vez mais frequente, possibilitando o surgimento de novos empreendimentos neste seguimento. A busca por qualidade de vida é grande principalmente neste segmento, por ocasionar uma melhora em todo o corpo, tanto fisicamente como estético, A grande realidade é que a expectativa de vida do Brasileiro está cada vez maior. As pessoas estão vivendo mais e se preocupando mais com a saúde. Como todos os médicos recomendam atividade física. Grande parte da população mora em grandes centros urbanos onde não existem muitas áreas para pratica de atividade física. E isto naturalmente produz uma demanda por academias. Outro fator que contribui para o aumento da procura por academias de ginásticas é o aumento da renda dos brasileiros e do nível de escolaridade.

Segundo o site UOL (2014), No Brasil teve um aumento de 133 % no percentual de academias nos últimos cinco anos. A matriz swot do Studio Motivation Fighter está representada no Quadro 3 a seguir.

Quadro 3 – Matriz SWOT

| | Forças | Fraquezas |
|------------------|---|---|
| Fatores Internos | Atendimento direcionado, profissionais qualificados, aparelhos exclusivos, horários flexíveis, salas específicas, organização, limpeza das salas, aulas descontraídas, bom relacionamento com os alunos. | Valor das aulas, alta rotatividade, dependência dos professores, falta de estacionamento próprio. |
| Fatores Externos | <p>Oportunidades</p> <p>Alta procura pelo serviço, busca por qualidade de vida e estética, quantidade de aparelhos disponíveis, informação ao aluno, variação de modalidades, sazonalidade, temporadas de férias.</p> | <p>Ameaças</p> <p>Concorrência, baixas temperaturas.</p> |

Fonte: Próprios autores, 2018

Após análise, identificaram-se alguns pontos a serem observados, dentre eles os positivos e negativos. Alguns dos positivos são que academias estão em alta, às facilidades para abrir um negocio como esse é grande, e estúdios de luta como o Studio Motivational Figther são um atrativo que pode fugir um pouco do mercado de musculação, também por disponibilizar horários que possam atender ao máximo seus alunos.

4.2 – BSC

Segundo o site Administradores, BSC - Balanced Scorecard é uma ferramenta de planejamento estratégico na qual a entidade tem claramente definida as suas metas

e estratégias, visando medir o desempenho empresarial através de indicadores quantificáveis e verificáveis conforme Quadro 4 abaixo.

Logo, trata-se de uma ferramenta para difundir e garantir o comprometimento dos colaboradores, integrando-os com as metas da organização mas apesar de unir estratégias e ações; qual é a sua principal importância? O BSC promove o monitoramento e controle das atividades em todos os setores de uma empresa, favorecendo, assim, o planejamento, o alinhamento dos objetivos, da comunicação e do feedback dentro de uma corporação.

Entre as principais finalidades de uso da metodologia do BSC está a avaliação do desempenho, a qual se pauta em indicadores para verificar se as estratégias estão alinhadas aos resultados esperados, bem como promove ajustes e correções ao plano de negócios da corporação, caso seja necessário. Ter metas claras proporciona o alinhamento e o engajamento de todos os departamentos e pessoas com os objetivos estratégicos do negócio, pois cada pessoa e cada departamento tem uma significativa contribuição prática na realização das iniciativas e metas, possuindo um papel importante a desempenhar na implementação da estratégia global.

Quadro 4 - Balanced Scorecard

| Perspectivas | Objetivos Estratégicos | Indicadores | Metas |
|------------------------|---|--------------------------------|-----------------------------|
| Financeira | Lucratividade | Margem de lucro | 65% ao ano |
| | Redução de custos | Planilhas de custos | Reduzir de 2 a 3% ao ano |
| Cliente | Satisfação e fidelização do aluno | Feedback por meio de pesquisas | 80% da satisfação |
| | Captação possível aluno | Nº de novos alunos por mês | 10 alunos/mês |
| Processos Internos | Divulgações dos serviços prestados | Nº de divulgações dos serviços | 3 a 20 divulgações por mês |
| | Apresentação das aulas aos alunos | Tempo de apresentação | 15 a 30 minutos |
| Inovação e aprendizado | Planejamento de cursos de qualificação | Qualidade dos serviços | Buscar novos aprimoramentos |
| | Produtividade e iniciativa do funcionário | Cursos concluídos | 2 cursos por trimestre |

Fonte: Próprios autores, 2018

Abaixo foi desenvolvido um esboço de um plano de ação, onde nele pode-se ser um instrumento para comunicados de treinamentos e cursos, ele é um facilitador tanto para o funcionário quanto para os gestores, qualificando-os para um melhor entendimento da organização.

Onde, nesse plano a empresa optará como estratégia as perspectivas do bsc, na parte financeira, optar por curso de baixo custo ou zero, como no próprio local de trabalho e com recursos já existentes na unidade. Outra perspectiva do bsc, que são clientes, a organização irá propor a cada mês reuniões com funcionários para

observar o que poderá fazer de atratividade para os clientes, e também um avaliação do atendimento disponibilizado para os clientes, já nos processo internos, mensalmente acontecerá reuniões periódicas, a fim de alinhar atividades internas como horários de atendimento, planos futuros de férias, e algumas capacitações, já que funcionários capacitados e motivados trabalham melhor, por último e não menos importante, aprendizado e inovação, conhecimentos e habilidades são fundamentais para inovações e melhorias, a partir daí a empresa disponibiliza cursos de aperfeiçoamento tanto profissional quanto pessoal, com isso estabelecer quais são os resultados de evolução.

O medidor gráfico escolhido pela empresa foi o de figuras, que é um facilitador na hora de optar e é de fácil compreensão conforme Figura 4 a seguir.

Figura 04: Medidor gráfico



Fonte: Site Tabelionato Itajá

5 – PLANO OPERACIONAL

5.1 – Layout

Por se tratar de um studio de personal de artes marciais, não será necessária uma estrutura grandiosa tendo em vista que o mesmo espaço utilizado para a realização dos treinos de muaythai será utilizado para a realização dos treinos de boxe e devido a quantidade de alunos atendidos por aula, no máximo quatro.

A estrutura do local será composta por 2 salas de 5x5 metros, uma sala para treino de boxe e muaythai contendo tatame, dois sacos de pancadas, dois aparadores de chutes, 2 manoplas de foco, 2 cinturões para treinamento de muaythai, 1 bebedouro, espelho e quatro cadeiras para acompanhantes. Uma sala para treinos de jiu jitsu contendo tatame, bebedouro e espelho. Dois vestiários, um masculino e um feminino com 2 chuveiros e 2 sanitários cada, sendo um de cada adaptado para portadores de necessidades especiais, armários com cadeado para guardar volumes, espelho e pia. Uma recepção com espaço para uma atendente com uma bancada com computador e telefone e cadeiras de espera em frente a uma televisão. Uma sala para a administração, contendo uma mesa com computador e telefone e uma mesa redonda para eventuais reuniões.

A fachada será com uma porta de vidro e uma parede com revestimento em madeira com letreiro com nome do studio.

A decoração do studio será composta por quadros com imagens de lutas e imagens dos maiores campeões de cada modalidade, boxe, muaythai e jiu jitsu. O ambiente será pintado na cor branca e suas janelas serão plotadas com o slogan do studio.

5.2 – Capacidade produtiva

Tendo como prioridade prezar pela qualidade e personalização do atendimento, nossa capacidade máxima de atendimento será de quatro alunos por turma, com treinos com duração de 1 hora, para que a atenção dos professores para com seus alunos não seja prejudicada.

Ao todo serão 9 horários para a modalidade de jiu jitsu com intervalos de 30 minutos entre um e outro, 5 horários de muaythai e 4 horários de boxe, também com o intervalo entre um e outro de 30 minutos. Sendo assim a capacidade máxima produtiva do Studio são de 72 alunos por dia (18 aulas/dia), 108 aulas por semana e 432 aulas mensais aproximadamente.

O horário de funcionamento será de segunda a sábado de 05:00 às 11:00 e de 17:00 às 00:00.

5.3 – Processos operacionais

O Studio contará com uma recepcionista/atendente que ficará responsável pela recepção e atendimento inicial dos alunos, informando planos e valores das mensalidades, apresentação das instalações caso o atendimento seja realizado pessoalmente, realização das matrículas e recebimento de pagamentos.

Um professor de muaythai que ficará responsável por ministrar os treinamentos de muaythai.

Um professor de boxe que ficará responsável por ministrar os treinamentos de boxe.

Um professor de jiu jitsu que ficarão responsáveis por ministrar os treinamentos de jiu jitsu.

A administração do Studio ficará a cargo dos sócios, que ficarão responsáveis por todos os processos administrativos, como compra de materiais, parte financeira, contratação de marketing entre outras funções relacionadas à administração do Studio. Conforme mostra o fluxograma de contratação dos serviços no Apêndice 1 página 41.

5.4 – Plano de pessoal

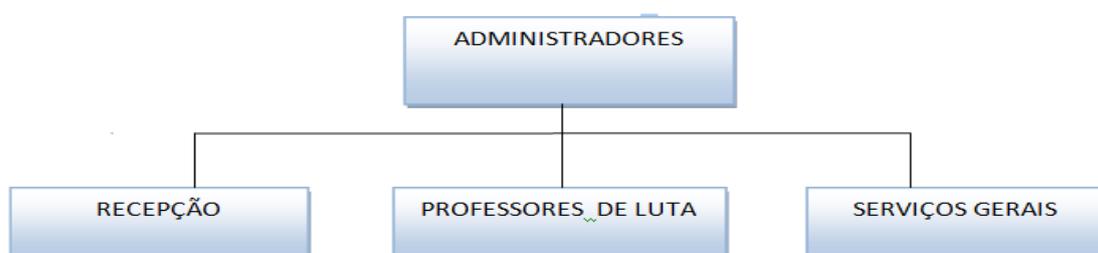
5.4.1 – Atribuições dos sócios

A empresa Studio Motivation Fighter possui 3 sócios onde os três têm pesos iguais em porcentagem na administração da empresa. Gleicielle assumirá a responsabilidade de analista em Marketing responsável por toda a divulgação, imagem e comunicação do negócio. Lucas ficará responsável pelo RH, toda a parte de contratação, demissão, treinamentos. Treice ficará responsável pelo financeiro exercerá a função administrativa.

5.4.2 – Pessoal

A empresa Studio Motivation Fighter contará com 3 administradores que têm a função de organizar, planejar e orientar o uso dos recursos financeiros, físicos, tecnológicos e humanos das empresas, buscando soluções para todo tipo de problema administrativo, ambos administradores formados no curso de administração. Contará com 1 (um) profissional de limpeza que é responsável pela higienização do local e toda a organização do ambiente. Contará com 1 (um) recepcionista. Os profissionais em luta que serão os mais importantes para o funcionamento do negócio, a empresa contará com 3 professores responsáveis pelas aulas de lutas. A contratação desses profissionais será com base em experiências anteriores e um dos requisitos é que os mesmos sejam formados no curso de educação física. Para melhor compreensão a seguir mostra a Figura 5.

Figura 5 - Organograma funções



6 – PLANO FINANCEIRO

6.1 – Investimento inicial

O investimento inicial é o necessário para o início das operações de uma empresa. A fim de calcular o investimento inicial, foram considerados os gastos com equipamentos e acessórios, a reforma do local, as despesas pré-operacionais, bem como o capital de giro para o primeiro mês de funcionamento da academia. Estes itens encontram-se na discriminados nos próximos tópicos de quanto à empresa terá de investimento.

6.1.1 – Investimentos fixos

De acordo com Site Portal Educação (2014), os investimentos fixos correspondem a todos os bens que deve comprar para que o negócio possa funcionar de maneira apropriada. No Quadro 5 mostra todo o investimento fixo do Studio Motivation Fighter.

Quadro 5 – Investimento fixo

| | Descrição | Qto. | Vi. Uni. | Total |
|--------------|--|-------------------|--------------|----------------------|
| 1 | Computador | 3 | R\$ 1.471,55 | R\$ 4.414,65 |
| 2 | Impressora | 3 | R\$ 520,60 | R\$ 1.561,80 |
| 3 | Televisão | 2 | R\$ 2.500,00 | R\$ 5.000,00 |
| 4 | Som | 2 | R\$ 1.329,00 | R\$ 2.658,00 |
| 5 | Bebedouros | 2 | R\$ 339,90 | R\$ 679,80 |
| 6 | Equipamentos para treino (luvas, manopla de boxe, saco de pancadas, aparador de chutes) | | R\$ 1.998,00 | R\$ 1.998,00 |
| 7 | Armário roupeiro | 3 | R\$ 933,90 | R\$ 2.801,70 |
| 8 | Bancada para recepção | 1 | R\$ 2.700,51 | R\$ 2.700,51 |
| 9 | Espelhos | 10 m ² | R\$ 210,00 | R\$ 2.100,00 |
| 10 | Chuveiros | 4 | R\$ 125,00 | R\$ 500,00 |
| 11 | Ar condicionado | 4 | R\$ 1.574,44 | R\$ 6.297,76 |
| 12 | Cadeira administrativa | 3 | R\$ 342,00 | R\$ 1.026,00 |
| 13 | Mesa administrativa | 2 | R\$ 281,89 | R\$ 563,78 |
| 14 | Tatame | 10m ² | R\$ 490,00 | R\$ 4.900,00 |
| TOTAL | | | | R\$ 37.202,00 |

A estimativa de investimentos fixos para o Studio Motivation Fighter é R\$37.202,00.

6.1.2 – Investimentos pré-operacionais

De acordo com Sebrae (2014), os investimentos pré-operacionais são os gastos realizados antes do início das atividades do negócio, isto é, antes que a academia comece funcionar. Os investimentos pré-operacionais do Studio Motivation Fighter compreendem: despesas obras, pinturas, pagamento de licença, divulgação, cursos e treinamentos. No Quadro 6 apresenta-se os gastos com os investimentos pré-operacionais.

Quadro 6 – Investimentos pré-operacionais

| Item | Descrição | Valor |
|--------------|--|---------------------|
| 1 | Obras (reparos no estabelecimento) | R\$ 3.200,00 |
| 2 | Pintura interna e externa | R\$ 3.104,00 |
| 3 | Legislação municipal (alvará de funcionamento) | R\$ 350,00 |
| 4 | Divulgação | R\$ 1.250,00 |
| 5 | Cursos e treinamentos | R\$ 2.904,00 |
| Total | | R\$10.808,00 |

Fonte: Próprios autores, 2018

6.1.3 – Investimento total e fontes de recursos

O aporte de investimentos é importante para acelerar o crescimento de qualquer negócio o Studio Motivation Fighter investirá R\$ 37.202,00 em móveis, equipamentos, eletrônicos e utensílios que são os investimentos fixos da empresa. Investirá R\$ 10.808,00 em produtos e serviços antes do funcionamento do studio para divulgação, obras, pinturas e etc, e terá um capital de giro projetado para 2 meses de R\$ 21.504,92 como mostra a Tabela 2 e 3 abaixo.

Tabela 2 – Resumo dos investimentos

| Item | Descrição | Valor |
|--------------|--------------------------------|---------------------|
| 1 | Investimentos fixos | R\$ 37.202,00 |
| 2 | Investimentos pré-operacionais | R\$ 10.808,00 |
| 3 | Capital de giro | R\$ 21.504,92 |
| Total | | RS 70.000,00 |

Fonte: Famig, 2018

Tabela 3 – Fontes de Recursos

| Item | Fontes de Recursos | Valor | % |
|--------------|-----------------------|-------|------------|
| 1 | Recursos próprios | | 100% |
| 2 | Recursos de terceiros | | 0% |
| Total | | | 100 |

Fonte: Próprios autores

6.2 – Gastos com pessoal

Gastos com pessoal é todo o recurso dado pela empresa na remuneração direta ou indireta de seus funcionários, também possui os encargos sociais previstos em lei e os benefícios oferecidos espontaneamente, ou concedidos conforme demonstrado na Tabela 4, 5, 6, 7 e 8 abaixo.

Tabela 4 – Gastos com pessoal

| Item | Função | No. de Empregados | Salário | Total |
|--------------|---------------------|-------------------|--------------|---------------------|
| 1 | Recepcionista | 1 | R\$ 1.096,00 | R\$ 1.096,00 |
| 2 | Auxiliar de limpeza | 1 | R\$ 1.002,00 | R\$ 1.002,00 |
| Total | | | | R\$ 2.098,00 |

Fonte: Próprios autores, 2018

Tabela 5 – Gastos com pessoal

| Item | Função | No. de Empregados | Comissão/Hora | Total |
|--------------|-------------------|-------------------|---------------|------------------|
| 1 | Professor de luta | 3 | R\$ 21,17 | R\$ 21,17 |
| Total | | | | R\$ 21,17 |

Fonte: Próprios autores

Tabela 6 – Encargos, provisões e despesas com pessoal

| Descrição | Mês 1 | Mês 2 | Mês 3 | ... | Mês 12 | Total |
|--------------------|---------------------|---------------------|---------------------|-----|---------------------|----------------------|
| Salário | R\$ 1.002,00 | R\$ 1.002,00 | R\$ 1.002,00 | - | R\$ 1.002,00 | R\$ 12.024,00 |
| Encargos sociais | R\$ 175,36 | R\$ 175,36 | R\$ 175,36 | - | R\$ 175,36 | R\$ 2.104,32 |
| Provisão de 13º | R\$ 80,16 | R\$ 80,16 | R\$ 80,16 | - | R\$ 80,16 | R\$ 961,92 |
| Provisão de Férias | R\$ 102,43 | R\$ 102,43 | R\$ 102,43 | - | R\$ 102,43 | R\$ 1.229,16 |
| Subtotal | R\$ 1.359,95 | R\$ 1.359,95 | R\$ 1.359,95 | - | R\$ 1.359,95 | R\$ 16.319,40 |
| Desp. Alimentação | - | - | - | - | - | - |
| Desp. Transporte | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | - | R\$ 100,00 | R\$ 1.200,00 |
| Total | R\$ 1.459,95 | R\$ 1.459,95 | R\$ 1.459,95 | - | R\$ 1.459,95 | R\$ 17.519,40 |

Fonte: Próprios autores

Tabela 7 - Encargos, provisões e despesas com pessoal

| Descrição | Mês 1 | Mês 2 | Mês 3 | ... | Mês 12 | Total |
|--------------------|---------------------|---------------------|---------------------|------------|---------------------|----------------------|
| Salário | R\$ 1.096,00 | R\$ 1.096,00 | R\$ 1.096,00 | - | R\$ 1.096,00 | R\$ 13.152,00 |
| Encargos sociais | R\$ 175,36 | R\$ 175,36 | R\$ 175,36 | - | R\$ 175,36 | R\$ 2.104,32 |
| Provisão de 13º | R\$ 87,68 | R\$ 87,68 | R\$ 87,68 | - | R\$ 87,68 | R\$ 1.052,16 |
| Provisão de Férias | R\$ 112,04 | R\$ 112,04 | R\$ 112,04 | - | R\$ 112,04 | R\$ 1.344,42 |
| Subtotal | R\$ 1.471,08 | R\$ 1.471,08 | R\$ 1.471,08 | - | R\$ 1.471,08 | R\$ 17.652,90 |
| Desp. Alimentação | - | - | - | - | - | - |
| Desp. Transporte | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | - | R\$ 100,00 | R\$ 1.200,00 |
| Total | R\$ 1.571,08 | R\$ 1.571,08 | R\$ 1.571,08 | - | R\$ 1.571,08 | R\$ 18.852,90 |

Fonte: Próprios autores

Tabela 8 - Encargos, provisões e custos com pessoal

| Descrição | Hora/Aula |
|--------------------|------------------|
| Comissão | R\$ 63,51 |
| Encargos sociais | - |
| Provisão de 13º | - |
| Provisão de Férias | - |
| Subtotal | R\$ 63,51 |
| Desp. Alimentação | - |
| Desp. Transporte | R\$ 1,11 |
| Total | R\$ 64,62 |

Fonte: Próprios autores

6.3 – Remuneração dos sócios.

Tendo em vista o momento inicial da empresa, ficou acordado entre os sócios que a remuneração dos mesmos ficará limitada ao valor de R\$ 3.500,00, sendo este valor corrigido de acordo posteriormente.

Tabela 9 – Remuneração dos sócios

| Item | Sócio | Valor |
|--------------|--------------------------------|---------------------|
| 1 | Gleicielle Daiane Vaz Clemente | R\$ 3.500,00 |
| 2 | Lucas Aguiar de Freitas Mota | R\$ 3.500,00 |
| 3 | Treice de Lourdes Soares Silva | R\$ 3.500,00 |
| Total | | R\$10.500,00 |

Fonte: Próprios autores

6.4 – Projeção de despesas

Na tabela a seguir seguem as projeções de despesas da empresa nos primeiros anos de funcionamento, com relação ao aluguel foi acrescido o valor de 2% ao ano, valor acordado no momento da assinatura do contrato de locação.

Essa mesma porcentagem de reajuste foi usada como base para os aumentos das demais despesas a seguir mostra na Tabela 10.

Tabela 10 – Projeção de despesas

| Item | Gastos | Ano 1 | Ano 2 | Ano 3 | Ano 4 | Ano 5 |
|--------------|-------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| 1 | Aluguel | R\$ 36.000,00 | R\$ 36.720,00 | R\$ 37.454,40 | R\$ 38.203,44 | R\$ 38.967,48 |
| 2 | Conta de água | R\$ 1.800,00 | R\$ 1.836,00 | R\$ 1.872,72 | R\$ 1.910,40 | R\$ 1.948,32 |
| 3 | IPTU | R\$ 980,00 | R\$ 999,60 | R\$ 1.019,59 | R\$ 1.039,98 | R\$ 1.060,78 |
| 5 | Alvará | R\$ 350,00 | R\$ 357,00 | R\$ 364,14 | RS 374,42 | R\$ 378,85 |
| 6 | Conta de energia | R\$ 7.200,00 | R\$ 7.344,00 | R\$ 7.490,88 | R\$ 7.640,64 | R\$ 7.793,40 |
| 7 | Equipamentos para treinamento | R\$ 600,00 | R\$ 612,00 | R\$ 624,24 | R\$ 636,72 | R\$ 649,46 |
| Total | | R\$ 46.930,00 | R\$ 47.868,60 | R\$ 48.825,97 | R\$ 49.431,18 | R\$ 50.798,29 |

Fonte: Próprios autores, 2018

6.5 – Custos do produto ou serviço

O custo do serviço do Studio Motivation Fighter foram calculados por hora aula de acordo com a tabela 11 abaixo.

Tabela 11 – Custos do produto ou serviço

| Item | Descrição dos custos | Valor |
|--------------|-----------------------------|------------------|
| 1 | Hora aula do professor | R\$ 13,75 |
| 2 | Energia/ hora aula | R\$ 2,22 |
| 3 | Consumo de água/hora aula | R\$ 0,56 |
| 4 | Aluguel | R\$ 0,93 |
| 5 | Auxiliar Limpeza | R\$ 3,71 |
| Total | | R\$ 21,17 |

Fonte: Próprios autores

6.6 – Previsão de vendas

Tanto os professores quanto os empresários possuem uma grande rede de relacionamentos com amigos e conhecidos que demonstram interesse no modelo de serviços ofertado pelo Studio, sendo assim a academia já inicia com uma previsão média de 32 alunos mensais, entre eles alunos que já fazem aulas de personal com os professores.

Além destes 32 a previsão é que nos períodos de maior concentração de habitantes em Caeté (período de janeiro e julho, devido férias escolares) essa quantidade aumente em certa de 50% chegando a uma média de 50 alunos matriculados.

A expectativa é que o número de alunos aumente gradativamente de acordo com as campanhas de divulgação e consolidação da empresa no mercado.

Nós períodos de baixa demanda, uma estratégia é a possibilidade de firmar contratos semestrais ou anuais, garantindo assim a permanência do aluno por um maior período.

6.7 – Impostos sobre faturamento

Os impostos que incidem sobre o serviço são Imposto sobre a Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ), Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS), Contribuição para o PIS/Pasep, Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS) e Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e Sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação (ICMS). O regime tributação é o simples nacional. Foram expressos na Tabela 12 abaixo os impostos do Studio.

Tabela 12 – Impostos sobre faturamento

| Período | Faturamento | Alíquota | Imposto a pagar |
|----------------|-------------------------|-----------------|------------------------|
| Ano 1 | R\$ 129.600,00 | 6% | R\$ 7.776,00 |
| Ano 2 | R\$ 187.680,00 | 8,21% | R\$ 15.408,53 |
| Ano 3 | R\$ 282.240,00 | 8,21% | R\$ 23.171,90 |
| Ano 4 | R\$ 403.680,00 | 10,26% | R\$ 41.417,57 |
| Ano 5 | R\$ 472.320,00 | 10,26% | R\$ 48.460,03 |
| Total | R\$ 1.475.520,00 | | R\$ 136.234,03 |

Fonte: Próprios autores

6.8 – Projeções financeiras

6.8.1 – Fluxo de caixa

De acordo com Costa Tiago (2014), fluxo de caixa é uma ferramenta de apoio, que o empreendedor preenche com os dados financeiros da empresa em um determinado período. Ele pode ser diário, semanal ou até mesmo mensal. Segue na Tabela 13 o fluxo de caixa do Studio Motivation Fighter projetado em 5 anos podendo dar o faturamento em cada período.

Tabela 13 – Fluxo de caixa

| Fluxo de caixa | | | | | | |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| PERÍODO | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| INVESTIMENTO | -R\$ 70.000,00 | | | | | |
| CAPITAL DE GIRO | -R\$ 21.504,92 | | | | | |
| (=) RECEITA BRUTA | | R\$ 129.600,00 | R\$ 187.680,00 | R\$ 282.240,00 | R\$ 403.680,00 | R\$ 472.320,00 |
| (-) IMPOSTOS, DEDUÇÕES E DEVOLUÇÕES | | R\$ 7.776,00 | R\$ 61.327,34 | R\$ 72.745,92 | R\$ 84.816,00 | R\$ 94.496,00 |
| (=) RECEITA LIQUIDA | | R\$ 137.376,00 | R\$ 249.007,34 | R\$ 354.985,92 | R\$ 488.496,00 | R\$ 566.816,00 |
| (-) DESPESAS FIXAS | | R\$ 83.302,30 | R\$ 84.240,90 | R\$ 85.198,27 | R\$ 85.803,48 | R\$ 87.170,59 |
| (-) CUSTOS VARIÁVEIS | | R\$ 45.727,20 | R\$ 46.641,74 | R\$ 47.574,58 | R\$ 48.526,07 | R\$ 49.496,59 |
| (=) FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL | -R\$ 91.504,92 | R\$ 8.346,50 | R\$ 118.124,70 | R\$ 222.213,07 | R\$ 354.166,45 | R\$ 430.148,82 |

Fonte: próprios autores

6.8.2 – Projeção de resultados

Projeção de resultados é um aspecto do planejamento para o crescimento de uma empresa, pois é através dele que realiza as estimativas de vendas, de compras, despesas operacionais, investimentos, lucro e outras informações de um determinado período.

Trabalha-se com a projeção de resultados para projetar o futuro do negócio e estabelecer metas dentro de uma realidade viável, permite que o crescimento seja projetado de forma que ele possa verificar as necessidades de injeção de capital próprio, se será necessário contratar algum empréstimo, apresentado na Tabela 14 segue a projeção de resultados do Studio Motivation Fighter.

Tabela 14 – Projeção de resultados

| Descrição | Ano 1 | Ano 2 | Ano 3 | Ano 4 | Ano 5 |
|-----------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Vendas brutas | R\$129.600,00 | R\$187.680,00 | R\$282.240,00 | R\$403.680,00 | R\$472.320,00 |
| (+) Capital de Giro | - | - | - | - | - |
| (-) deduções e abatimentos | R\$7.776,00 | R\$11.660,16 | R\$22.250,88 | R\$36.856,80 | R\$46.123,20 |
| (-) Comissão sobre vendas | - | - | - | - | - |
| (=) Vendas líquidas | R\$121.824,00 | R\$176.019,84 | R\$259.989,12 | R\$366.823,20 | R\$426.196,80 |
| (-) Custo de mercadorias vendidas | - | - | - | - | - |
| (=) Lucro bruto operacional | R\$121.824,00 | R\$176.019,84 | R\$259.989,12 | R\$366.823,20 | R\$426.196,80 |
| (-) despesas e custos | R\$129.029,50 | R\$130.882,64 | R\$132.772,85 | R\$134.329,55 | R\$ 36.667,18 |
| (-) depreciação | - | - | - | - | - |
| (=) Lucro líquido operacional | -R\$ 7.205,50 | R\$45.137,20 | R\$127.216,27 | R\$232.493,65 | R\$389.529,62 |
| Lucratividade (%) | -5,56% | 24,05% | 45,07% | 57,59% | 82,47% |
| Rentabilidade (%) | -10,29% | 64,48% | 181,74% | 332,13% | 556,47% |

6.9 – Análise de Investimento

O *payback* é o tempo de retorno do investimento inicial até o momento em que o ganho acumulado se iguala ao valor deste investimento. A Figura 6 mostra como é calculado o *payback*.

Figura 6 - Fórmula do *payback*

Formula do Payback Simples

$$\text{PayBack} = \frac{\text{Investimento Inicial}}{\text{Ganho no Período}}$$

Fonte: Fábio Alves, 2014

O *Payback* do Studio Motivation Fighter foi calculado como mostra a fórmula da Figura 6. O investimento inicial da empresa será de R\$ 70.000,00 utiliza este valor e divide pelos fluxos de caixa em cada período (ano), assim será feito até que o valor se converta para positivo, quando acontecer é exatamente no ano que obterá o retorno, o *payback* do Studio foi calculado no fluxo de caixa podendo nos dar o retorno do capital em 1,7 ano.

O VPL é um método que consiste em trazer para a data zero todos os fluxos de caixa de um de investimento e somá-los ao valor do investimento inicial. Refere-se à viabilidade do negócio, onde encontramos a situação atual prevista para a empresa. Matematicamente, o VPL é dado pela equação abaixo:

$$\text{VPL} = \text{FC}_0 + \frac{\text{FC}_1}{(1+\text{TMA})^1} + \frac{\text{FC}_2}{(1+\text{TMA})^2} + \dots + \frac{\text{FC}_n}{(1+\text{TMA})^n};$$

O VPL do Studio Motivation Fighter foi calculado utilizando o fluxo de caixa já apresentado, através do método da fórmula e através da calculadora 12C HP.

VPL = -R\$ 91.504,92 CHS g CF0; R\$ 8.346,50 g Cfj; R\$ 118.124,70 g Cfj; R\$ 222.213,07 g Cfj; R\$ 354.166,45 g Cfj; R\$ 430.148,82 g Cfj; 6,5 i; F NPV R\$ 793.695,94. De acordo com os dados estudados o Studio Motivation Fighter investirá R\$ 70.000,00 e terá um retorno de R\$ 793.695,94.

A taxa interna de retorno serve para calcular se é viável investir no negócio ou não, é a taxa que zera o VPL, caso seja maior que a utilizada inicialmente o projeto torna-se viável. Foi calculado a do Studio através da formula da calculadora HP 12C.

TIR = -R\$ 91.504,92 CHS g CF0; R\$ 8.346,50 g Cfj; R\$ 118.124,70 g Cfj; R\$ 222.213,07 g Cfj; R\$ 354.166,45 g Cfj; R\$ 430.148,82 g Cfj; 6,5 i; F NPV; F IRR=

103,83%, ou seja, a taxa mínima é de 6,5 ao ano e o negocio renderá 103,83% ao ano.

6.9.1 – Valor Presente Líquido e *Payback*

Tabela 15 – Payback

| PAYBACK | | | | |
|---------|----------------|----------------|---------------|--------------|
| Período | 0 | 1 | 2 | VALOR EM MÊS |
| | -R\$ 91.504,92 | -R\$ 83.158,42 | R\$34.966,28 | 1,7 Ano |
| | | R\$ 8.346,50 | R\$118.124,70 | |

Fonte: Próprios autores

Através dos cálculos realizados identifica-se que a empresa Studio Motivation Fighter seu investimento será pago em 1,7 ano.

Tabela 16 – VPL

| VPL | | | | | |
|------------|----------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | 6,50% | | | | |
| | ANO 01 | ANO 02 | ANO 03 | ANO 04 | ANO 05 |
| -R\$ | | | | | |
| 91.504,92 | R\$8.346,50 | R\$118.124,70 | R\$222.213,07 | R\$354.166,45 | R\$430.148,82 |
| VPL | R\$793.695,94 | | | | |

Fonte: Próprios autores

Como explicado e demonstrado no tópico 6.9 o VPL do negócio será de R\$ 793.695,94

6.9.2 – Taxa Interna de Retorno

Tabela 17 – TIR

| TIR | | | | | |
|------------|-------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | 6,50% | | | | |
| | ANO 01 | ANO 02 | ANO 03 | ANO 04 | ANO 05 |
| -R\$ | | | | | |
| 91.504,92 | R\$8.346,50 | R\$118.124,70 | R\$222.213,07 | R\$354.166,45 | R\$430.148,82 |
| TIR | 103,83% | | | | |

Fonte: Próprios autores

6.9.3 – Ponto de Equilíbrio

Ponto de equilíbrio é o valor ou a quantidade que a empresa precisa vender para cobrir os custos e despesas na Tabela 18 abaixo mostra o da empresa Studio Motivation Fighter.

Com base nos cálculos realizados foi identificado o ponto de equilíbrio financeiro no valor de R\$144.957,00 e quantitativa no valor de 398 horas/aula, ou seja, a partir do momento que a empresa ultrapassar estes valores, a mesma começa a gerar lucros e rentabilidade. Conforme Tabela abaixo.

Tabela 18 – Ponto de Equilíbrio

| | Valor |
|-----------------------------------|-----------------------|
| Custo variável total | R\$ 290.466,18 |
| Preço de venda do produto/serviço | R\$ 346,67 |
| Custo variável do produto/serviço | R\$ 21,17 |
| Margem de contribuição | 64,71% |
| PE quantitativo | 398 |
| PE financeiro | R\$ 144.957,00 |

Fonte: Próprios autores

7 – CONCLUSÃO

O presente trabalho teve como objetivo elaborar um Plano de Negócios para verificar a viabilidade de abrir um novo negócio - um Studio Personal de artes marciais na cidade de Caeté MG. Foi possível destacar alguns pontos positivos, tais como: Inovação no negócio para a região; Alta lucratividade; Treinamento personalizado.

A inovação no negócio será devido ao fato de não existir na cidade na qual pretende-se instalar o Studio. Os treinamentos serão personalizados com características específicas dos clientes e são várias opções de planos.

Com a implementação do plano de negócio pode surgir possíveis concorrentes no ramo, com isso corre o risco de perder clientes. A baixa procura em determinadas épocas do ano deve-se principalmente nos meses de Junho e Julho e, como consequência, o lucro obtido nesses meses são baixo.

Através dos estudos apresentados ao longo trabalho obtivemos os resultados do investimento com isso nos permite concluir que o Studio Motivation Fighter tem uma média de rentabilidade de 224,90% dentro dos cinco anos e uma lucratibilidade de 40,72%. Investiremos um valor de setenta mil reais onde o mesmo será pago em um ano, os resultado de receita bruta vão aumentando de acordo com a quantidade de alunos matriculados a cada ano.

REFERÊNCIAS

Kubrusly Luiz. **70% dos brasileiros sedentários**:>disponível em: Acesso em 24 de março de 2018 as 20:35.

Pena Pablo. **O estúdio de lutas**> Disponível em: . Acesso 06 de abril de 2018 as 10:01

Gonçalves Vinicius. **Como Montar Uma Academia De Artes Marciais**> Disponível em: . Acesso 03 de abril de 2018 as 22:48.

Ferrari Wanessa. Do **boxe ao MMA: cada modalidade, uma característica diferente**. Disponível em: > . Acesso em 13 de abril de 2018 as 14:00.

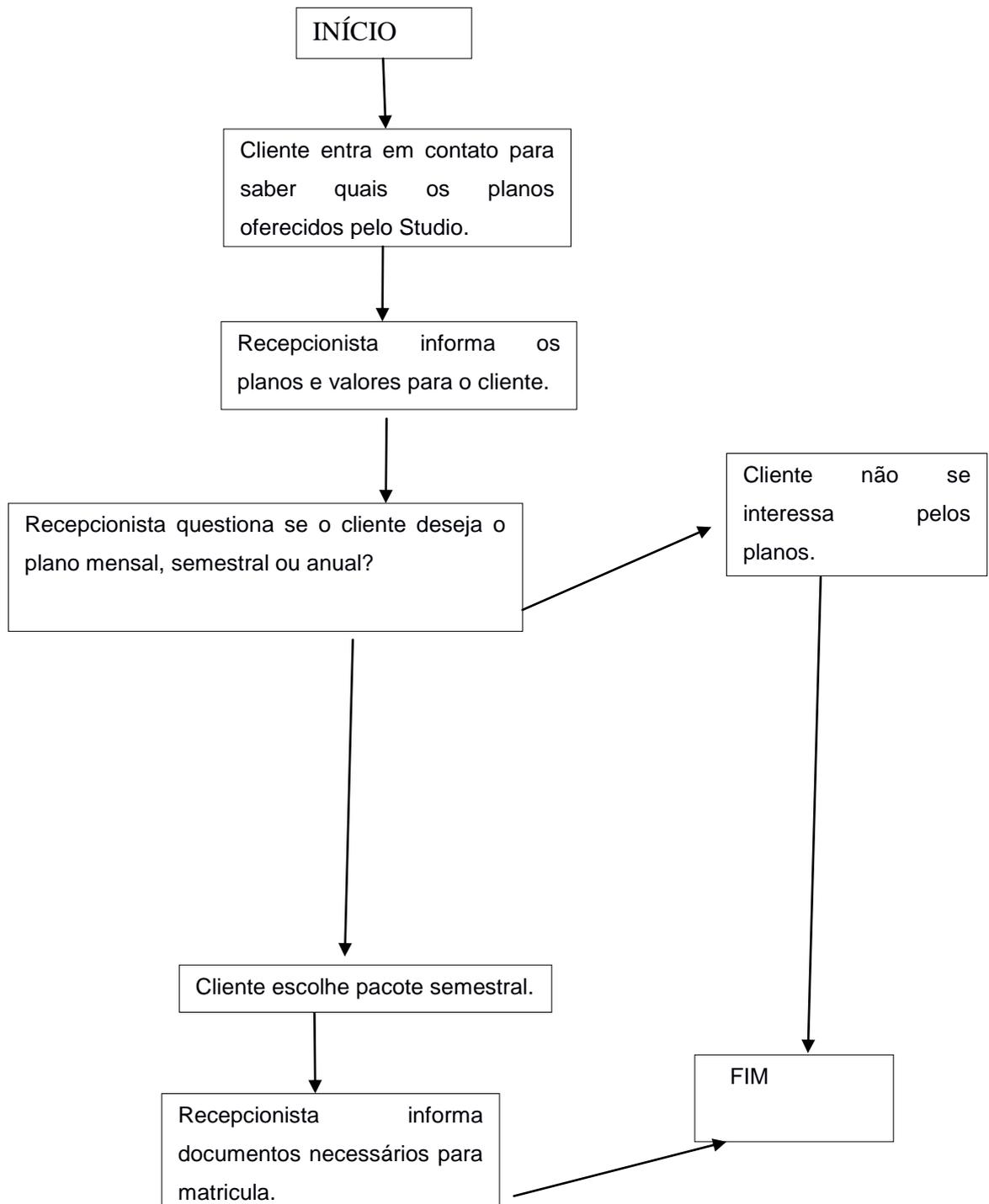
Site UOL, 2014. **Número de academias aumenta 133% em 5 anos; veja dicas para montar negócio**. Disponível em:> . Acesso 22 de abril de 2018 as 12:18.

Guia empreendedor: **Os funcionários necessários para a sua academia de ginástica**. Disponível em:> . Acesso 03 de maio de 2018 as 10:40.

Cárdenas Alfredo: **Sazonalidade em academia de ginástica**. Disponível em:> . Acesso 15 de maio de 2018 as 20:00 hrs.

APÊNDICE

Apêndice 1: Fluxograma contratação dos serviços



Fonte: Próprios autores

ANEXO

Anexo 1: Cotações de equipamentos

| Caneleira Topper Train Difusion CT - Adulto | | Qtde. | Prazo de Entrega | Valor Unitário |
|---|--|-------------------------|---|--------------------------|
| Cores: PRETO/BRANCO Tamanho: UNICO | | 2 | Digite o CEP para calcular o prazo de entrega. Entenda o prazo | R\$ 32,99 R\$ 29,99 |
| Produto vendido e entregue por: Centauro | | Excluir | | Valor Total: R\$ 59,98 |
| Aparador de Chute Winmax | | Qtde. | Prazo de Entrega | Valor Unitário |
| Cores: PRETO Tamanho: UNICO | | 2 | Digite o CEP para calcular o prazo de entrega. Entenda o prazo | R\$ 119,33 R\$ 148,16 |
| Produto vendido e entregue por: Ahead Sports | | Excluir | | Valor Total: R\$ 296,32 |
| Saco de Pancadada Volo VFG200-120 de Poliéster - 120cm x 33cm | | Qtde. | Prazo de Entrega | Valor Unitário |
| Cores: PRETO Tamanho: UNICO | | 2 | Digite o CEP para calcular o prazo de entrega. Entenda o prazo | R\$ 227,45 |
| Produto vendido e entregue por: Alack | | Excluir | | Valor Total: R\$ 454,90 |
| Manopla Rope Store Luva de Foco Profissional | | Qtde. | Prazo de Entrega | Valor Unitário |
| Cores: PRETO Tamanho: UNICO | | 2 | Digite o CEP para calcular o prazo de entrega. Entenda o prazo | R\$ 120,25 |
| Produto vendido e entregue por: Rope Store | | Excluir | | Valor Total: R\$ 236,50 |
| Cupom de Desconto / Vale Troca / Crédito | | | | Desconto: R\$ 0,00 |
| Cupom de Desconto <input type="text"/> <input type="button" value="OK"/> <small>Não se aplica em produtos vendidos por outras lojas. Saber mais</small> | | | | Subtotal: R\$ 1.067,70 |
| Vale Troca/Crédito <input type="text"/> <input type="button" value="OK"/> | | | | Frete: - |

Fonte: Site centauro

Anexo 2: Cotações de equipamentos

| Produto | Preço unitário | Quantidade | Subtotal | Excluir |
|---|----------------|------------|------------------------|---|
|  CANELEIRA G RISCADA- 30MM SKU: 95VRA5Y54-preto-buddha-gold Estoque: Disponível Cor:   | R\$ 208,00 | - 2 + | R\$ 416,00 |  |
|  MANOPLA DE CHUTE PAO PAD TRADICIONAL THUNDER FIGHT SKU: 3HVBTEC72-azul-torch-red Estoque: Disponível Cor:   | R\$ 209,00 | - 2 + | R\$ 418,00 |  |
|  MANOPLA DE FOCO-SOCO CONFORT LINE SKU: 5NC5MXG7Q-preto-buttercup Estoque: Disponível Cor:   | R\$ 143,00 | - 2 + | R\$ 286,00 |  |
|  SACO DE PANCADADA THUNDER FIGHT 1,80 X 1,20 XG (SACO VAZIO) SKU: GTL6DJ5LK-preto-branco Estoque: Disponível Cor:   | R\$ 439,00 | - 2 + | R\$ 878,00 |  |
| | | | Subtotal: R\$ 1.998,00 |  |

Fonte: Site Thunder Fighter

