



PLANO DE NEGÓCIO:
Academia Órbita Fitness Serviços e Produtos Ltda.

BELO HORIZONTE

2017

**DEISILENE SILVA HORTA
MAYLA RODRIGUES
SHIRMONE ALMEIDA OLIVEIRA NEVES**

**PLANO DE NEGÓCIO:
Academia Órbita Fitness Serviços e Produtos Ltda.**

Trabalho apresentado ao curso de Graduação em Administração da FAMIG - Faculdade Minas Gerais como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Administração.

Orientador(a): Maximiliano Francisco de Oliveira

**BELO HORIZONTE
2017**

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

ABEP – Associação brasileira de empresas de pesquisa
BSC – *Balanced Scorecard*
CNAE – Classificação Nacional de Atividades Econômicas
CONFED – Conselho Federal de Educação Física
CREF – Conselho Regional de Educação Física
COFINS – Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social
CSLL – Contribuição Social sobre o Lucro
DRE – Demonstração do Resultado do Exercício
FAMIG – Faculdade Minas Gerais
FGTS – Fundo de Garantia do Tempo de Serviço
IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
INSS – Instituto Nacional do Seguro Social
IRPJ – Imposto de Renda de Pessoa Jurídica
ISSQN – Imposto sobre Serviço de Qualquer Natureza
OMS – Organização Mundial da Saúde
PCMSO – Programa de Controle Médico e Saúde Ocupacional
PEGN – Pequenas Empresas Grandes Negócios
PIS – Programa de Integração Social
PNAD – Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios
SELIC - Sistema especial de liquidação e custódia
SWOT – *Strengths, Weaknesses, Opportunities e Threats*
TIR – Taxa Interna de Retorno
VPL – Valor Presente Líquido

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: População Lourdes em percentual (%)	22
Figura 2: Índice de idosos com mais de 60 anos em Belo Horizonte 1991/2000	23
Figura 3: Organograma quadro hierárquico da Academia Órbita Fitness	27
Figura 4: <i>Layout</i>	28
Figura 5: Fluxograma processo logístico	30
Figura 6: Consulta Simples Nacional - CNAE 8592-9/01	49
Figura 7: Consulta Simples Nacional - CNAE 8592-9/01	49
Figura 8: Consulta Simples Nacional - CNAE 4763-6/2	50
Figura 9: Logomarca Academia Órbita Fitness	50

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Sócia Deisilene Silva Horta	10
Quadro 2: Sócia Mayla Rodrigues.....	10
Quadro 3: Sócia Shirmone Almeida Oliveira Neves	11
Quadro 4: Empreendimento	11
Quadro 5: Capital Social	13
Quadro 6: Equipamentos	16
Quadro 7: Serviços ofertados.....	18
Quadro 8: Preço mensalidade por modalidade	19
Quadro 9: Análise SWOT	24
Quadro 10: BSC	26
Quadro 11: Funcionamento e horários da Academia	31
Quadro 12: Investimento Inicial.....	32
Quadro 13: Investimentos	32
Quadro 14: Despesas Pré Operacionais.....	34
Quadro 15: Resumo dos Investimentos	35
Quadro 16: Fontes de recursos.....	35
Quadro 17: Gastos com Pessoal.....	35
Quadro 18: Encargos, provisões e despesas com pessoal.....	35
Quadro 19: Remuneração.....	37
Quadro 20: Projeção de despesas	37
Quadro 21: Custos fixos.....	38
Quadro 22: Sazonalidade.....	39
Quadro 23: Previsão de vendas	40
Quadro 24: Simples Nacional.....	40
Quadro 25: Fluxo de caixa	41
Quadro 26: Projeção de resultados.....	42
Quadro 27: VPL e Payback.....	43
Quadro 28: TIR.....	44
Quadro 29: Ponto de equilíbrio.....	44
Quadro 30: Ponto de equilíbrio financeiro	45

SUMÁRIO

1. SUMÁRIO EXECUTIVO	8
1.1. Principais pontos do Negócio	9
1.2. Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições	10
1.3. Dados do empreendimento.....	11
1.4. Missão	12
1.5. Visão.....	12
1.6. Forma Jurídica.....	12
1.7. Enquadramento Tributário	12
1.8. Capital Social.....	13
1.9. Fonte de Recursos	13
2. ANÁLISE DE MERCADO	14
2.2. Concorrentes	14
2.3. Fornecedores.....	16
3. PLANO DE MARKETING	18
3.1. Produtos e Serviços.....	18
3.2. Preço	19
3.3. Divulgação e Promoção.....	20
3.4. Distribuição e vendas.....	20
3.5. Localização.....	21
4. PLANO ESTRATÉGICO	24
4.1. Análise de SWOT	24
4.2. BSC	25
5. PLANO OPERACIONAL.....	28
5.1. <i>Layout</i>	28
5.2. Capacidade produtiva	29
5.3. Processos operacionais.....	29
5.4. Plano de pessoal	31
6. PLANO FINANCEIRO.....	32
6.1. Investimento inicial	32

6.1.1. Investimentos fixos.....	32
6.1.2. Investimentos pré-operacionais	34
6.1.3. Investimento total e fontes de recursos.....	35
6.2. Gastos com pessoal	35
6.3. Remuneração dos sócios	37
6.4. Projeção de despesas	37
6.5. Custos do serviço	38
6.6. Previsão de vendas	39
6.7. Impostos sobre faturamento	40
6.8. Projeções financeiras.....	41
6.8.1. Fluxo de caixa	41
6.8.2. Projeção de resultados.....	42
6.9. Análise de Investimento.....	43
7. CONCLUSÃO	46
8. REFERÊNCIAS	47
9 APÊNDICE	49

1. SUMÁRIO EXECUTIVO

A atividade física é uma das intervenções mais eficientes quanto à melhora de qualidade de vida dos idosos, promovendo a independência e autonomia nas atividades do cotidiano.

Cada vez mais têm aumentado as pesquisas com idosos devido à preocupação dos cientistas com o crescimento da população mundial que está envelhecendo. Essa preocupação é no sentido de que as pessoas possam envelhecer de uma forma mais saudável e com dignidade.

De acordo pesquisa do IBGE (2011), a expectativa de vida do brasileiro, passou a ser de 74,6 anos, cinco meses e doze dias a mais em relação à estimada em 2011.

Segundo Dantas e Vale (2008), atividades físicas que têm como característica o desenvolvimento da força muscular trazem benefícios para os idosos, como a melhoria da estabilidade física e da postura, a diminuição dos níveis de depressão, além de beneficiar a função cognitiva. A autoimagem e a autoestima também são beneficiadas, o que pode tornar o idoso mais útil e engajado no contexto social em que vive.

Conforme PEGN (2013), em 2012, os idosos movimentaram R\$ 400 bilhões, 45% a mais do que em 2007. Grande parte da renda é destinada a gastos com o próprio bem-estar e na lista das prioridades estão os produtos para manter a saúde em dia, incluindo a atividade física.

Pensando nessas questões e na escassez de academia especialmente para idosos em Belo Horizonte, elaborou-se um projeto totalmente voltado à saúde e bem estar dos idosos, por meio de equipamentos especializados e treinos diferenciados de acordo com a necessidade de cada cliente.

1.1. Principais pontos do Negócio

As pesquisas realizadas pelo IBGE (2011) que comprovam o aumento de tempo de vida da população e a falta de academia preparada para atender a população da terceira idade motivou a elaboração do plano de negócio, que terá como singularidade equipamentos adequados a este público e profissionais capacitados no atendimento a idosos, diferenciando-se das demais academias existentes em Belo Horizonte.

Para a realização das atividades será ofertado a modalidade de "musculação terapêutica" ou "musculação supervisionada", ampliando o potencial dos serviços para os idosos, auxiliando na prevenção de problemas nos ossos. Outro serviço oferecido pela academia será a dança de salão em dois turnos do trabalho, no qual incluirá um período de alongamento ajudando os idosos no aumento da flexibilidade e redução de dores musculares. Outro aspecto importante na dança de salão é a interação social dos idosos, possibilitando que estes desfrutem da companhia de outros dançarinos e criem laços de amizade.

Buscando ampliar o *mix* de serviços ofertados, a Academia Órbita Fitness, por meio da terceirização, oferecerá a modalidade de Pilates. Segundo Revista Pilates (2008), essa modalidade de atividade física, possui um papel importante para a qualidade de vida dos idosos como: aumento da resistência física e mental, aumento da flexibilidade, correção de problemas de postura, aumento da concentração, melhora na coordenação motora, tonificação muscular, etc.

A localização escolhida foi o bairro de Lurdes em Belo Horizonte, considerando a população idosa residente e o seu poder aquisitivo. De acordo com pesquisas realizadas pelas idealizadoras do projeto, não existe academia com esse nicho na região. Nesse quesito, a Órbita se apresenta ofertando um serviço diferenciado.

Para a realização do projeto será investido pelas sócias inicialmente o valor de R\$ 626.577,56, com retorno esperado em 3 anos, 9 meses e 28 dias e lucratividade média

de 33%. O ponto de equilíbrio contábil é de 214 alunos distribuídos nas modalidades musculação e dança.

1.2. Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições

Quadro 1: Sócia Deisilene Silva Horta

Nome: Deisilene Silva Horta	
Endereço: Avenida do Contorno, 10185 - Prado	
Cidade: Belo Horizonte	Estado: Minas Gerais
Telefone: (31) 3295-4004	E-mail: deisilenesilva@orbitafitness.com.br

Fonte: Elaborado pelas autoras

Administradora de empresas em formação pela instituição de ensino FAMIG, atualmente Estagiária de Administração no ramo de Serviços em Lagoa Santa. Possui formação Técnica em Segurança do Trabalho concluída, com experiência no ramo industrial e prestação de serviço.

Será responsável em conjunto com outras sócias por representar a sociedade perante órgãos públicos e privados, assinar na forma isoladamente ou em conjunto; bem como a administração geral do empreendimento, exercendo o cargo de Diretora Financeira dentro da organização.

Quadro 2: Sócia Mayla Rodrigues

Nome: Mayla Rodrigues	
Endereço: Avenida do Contorno, 10185 - Prado	
Cidade: Belo Horizonte	Estado: Minas Gerais
Telefone: (31) 3295-4004	e-mail: mkjr@orbitafitness.com.br

Fonte: Elaborado pelas autoras

Administradora de empresas em formação pela instituição de ensino FAMIG. Será responsável em conjunto com outra sócia por representar a sociedade perante órgãos públicos e privados, assinar na forma isoladamente ou em conjunto; bem como na administração operacional do empreendimento, exercendo o cargo de Coordenadora Administrativo dentro da organização.

Quadro 3: Sócia Shirmone Almeida Oliveira Neves

Nome: Shirmone Almeida Oliveira Neves	
Endereço: Avenida do Contorno, 10185 - Prado	
Cidade: Belo Horizonte	Estado: Minas Gerais
Telefone: (31) 3295-4004	e-mail: shirmone@orbitafitness.com.br

Fonte: Elaborado pelas autoras

Administradora de empresas em formação pela instituição de ensino FAMIG, atualmente Gerente Administrativo Financeira no ramo de Administração de Condomínios em Belo Horizonte. Graduada no curso de pedagogia possui cursos de gestão condominial, com experiência em educação infantil e gestão condominial.

Será responsável em conjunto com outra sócia por representar a sociedade perante órgãos públicos e privados, assinar na forma isoladamente ou em conjunto; bem como na administração geral, exercendo o cargo de Gerente Administrativo dentro da organização.

1.3. Dados do empreendimento

Quadro 4: Empreendimento

Razão Social: ACADEMIA ÓRBITA FITNESS SERVIÇOS E PRODUTOS LTDA.
Endereço: Rua São Paulo,1666 Lourdes
Nome fantasia: Arte & Movimento

Cidade: Belo Horizonte	Estado: Minas Gerais
Telefone: (31) 3399-1010	e-mail: orbitafit@gmail.com

Fonte: Elaborado pelas autoras

1.4. Missão

Disponibilizar serviços de condicionamento físico com foco na saúde física, mental e social da terceira idade, desenvolvendo um ambiente agradável que contribua positivamente na qualidade de vida dos clientes.

1.5. Visão

Ser reconhecida como referência na integração social e no bem estar dos idosos em Belo Horizonte.

1.6. Forma Jurídica

A empresa foi constituída como sociedade limitada, sendo constituída por três sócios, que terão responsabilidade limitada.

1.7. Enquadramento Tributário

Será optante pelo regime de tributação Simples Nacional, possuindo os CNAE's: 9313-1/00 (principal) – Atividades de condicionamento; 8592-9/01 – Ensino de dança e 4763-6/02 – Comércio varejista de artigos esportivos.

Por esse regime, a Academia recolherá os seguintes tributos em apenas um documento fiscal:

- Federal: IRPJ, CSLL, PIS, COFINS, INSS
- Estadual: ICMS
- Municipal: ISSQN

1.8. Capital Social

Quadro 5: Capital Social

Nome do Sócio	Valor (R\$)	% de participação
Deisilene Silva Horta	R\$ 213.036,37	33,34
Mayla Rodrigues	R\$ 206.770,59	33,33
Shirmone Almeida Oliveira Neves	R\$ 206.770,59	33,33
Total	R\$ 626.577,56	100

Fonte: Elaborado pelas autoras

1.9. Fonte de Recursos

A fonte de recurso para a integralização será de capital próprio dos sócios.

2. ANÁLISE DE MERCADO

2.1. Clientes

A questão do envelhecimento da população é urgente, no Brasil as pessoas com 60 anos ou mais somavam em 2013 o equivalente a 13% da população (Pnad/IBGE, 2013) e segundo estimativas da OMS, os idosos serão 30% em 2050. O desafio, neste cenário, é construir um mundo melhor para envelhecer e valorizar o idoso em toda a sua potência de vida, trazendo forças na contramão de uma sociedade que supervaloriza o jovem, o consumo em curto prazo e as relações superficiais.

A Academia Órbita Fitness busca especificadamente por cidadãos com faixa etária acima de 40 anos, de ambos os sexos componentes da classe A e B, situadas no bairro Lourdes que estejam interessados na aquisição e manutenção de um corpo saudável e vida ativa. Em secundário, também serão admitidos pessoas em qualquer idade que estejam predispostas ao acompanhamento de seus parentes idosos para estímulo e ânimo dos clientes que são o foco da academia.

2.2. Concorrentes

Em Belo Horizonte, próximo ao local pretendido para abertura da Academia Órbita Fitness, há aproximadamente onze academias que seriam Academia Wall Street Fitness, Runner BH, Academia Alta Energia, Academia Savassi Fitness, Academia Rodrigo Lopes, Academia Samurais, Academia Center Fitness, Companhia Athletica, Academia Malhação, Academia BodyShape e BodyTech; a princípio todas se enquadrando como concorrentes indiretos, pois são empresas que possuem produtos semelhantes, mas que também disputam o mesmo tipo de consumidor alvo da Órbita Fitness.

A academia Wall Street Fitness tem como principal objetivo oferecer a seus alunos serviços diferenciados, alguns ainda não disponíveis nas academias da região e preços razoáveis e acessíveis. Além de acompanhamento personalizado com professores competentes e treinados e os melhores equipamentos de ginástica do mercado.

Academia Runner BH está aberta desde 1983, ela trabalha com o propósito de trazer ao público o melhor do mundo fitness, aliado a ambientes agradáveis e ao serviço de profissionais altamente qualificados. Ao longo de sua história tornou-se referência no mundo das academias, sendo reconhecida como uma rede pioneira que investe na evolução e treinamento de funcionários e nova infraestrutura.

Academia Alta Energia tem muita garra e determinação para empreendedorismo dos seus idealizadores, foi fundada em 1992 no coração da capital mineira, surgiu com uma proposta inovadora de prestação de serviços com foco em promoção da saúde, bem-estar, desenvolvimento humano e em um melhor condicionamento físico.

Academia Rodrigo Lopes foi feita para quem quer ter um estilo de vida saudável novo a cada dia tendo profissionais qualificados e o espaço físico privilegiado tornam a academia uma notável referência na região com objetivo de satisfazer os clientes.

Como concorrentes indiretos, foram identificados a existência de quatro estúdios de pilates, sendo a empresa Pilates e Pró-atividade, na rua Rio Grande do Sul, 1040, no shopping Diamond Mall, Espaço Vis Pilates, localizado à rua Gonçalves Dias, 1922 e em último a Oficina do Corpo Estética e Pilates, na rua São Paulo, 1932.

A academia Órbita Fitness é projeto de grandes realizações de sucesso, com objetivo de trabalhar exclusivamente com a terceira idade, propondo um ambiente agradável, com equipe qualificada e atendimento personalizado, tendo por objetivo trazer uma vida mais saudável. Nenhuma das academias concorrentes oferece atendimentos customizados para a terceira idade, o que torna o ambiente agradável e acolhedor para este público específico. Sabe-se que para agradar e fidelizar este público é fundamental

dar mais atenção do que o usual, pois os mais velhos em geral gostam de dialogar e ser bem tratados. Eles prezam por pessoas que escutam e dão atenção às suas histórias, pessoas que pedem e se importam com os conselhos por eles fornecidos, pois desta maneira se sentem úteis e importantes. Muito mais do que propiciar condicionamento físico e qualidade de vida a este público, a Órbita tem o intuito de tornar-se uma extensão da família deste cliente e tornar seu treino leve agradável, fazendo com que sua ida à academia seja algo mais prazeroso do que necessário.

2.3. Fornecedores

Para o sucesso do empreendimento, é indispensável a participação dos fornecedores. Inicialmente foram selecionados para fornecimento de materiais de limpeza: Distribuidora Triângulo; Loja do Paulo, ambas localizada no Centro de Belo Horizonte; Poliplac Distribuidora Ltda, localizada no Barro Preto em Belo Horizonte. No âmbito de equipamentos, selecionamos as marcas: Technogym, Ziva, Spandex e Movement, fabricantes dos equipamentos mais robustos e com maior valor agregado de mercado, além de contribuírem no aspecto estético da academia. Segue os equipamentos relacionados no quadro abaixo.

Quadro 6: Equipamentos

Equipamento	Quantidade	Preço /custo	Valor Total
Esteiras Cardio	5	15.000,00	75.000,00
Bike Forma	4	12.500,00	50.000,00
Recline Forma	1	15.500,00	15.500,00
Selection Pro - Leg Extension	1	36.000,00	36.000,00
Selection Pro - Leg Curl	1	36.000,00	36.000,00
Selection Pro – Adductor	1	36.000,00	36.000,00
Selection Pro – Abductor	1	36.000,00	36.000,00
Selection Pro - Abdominal Crunch	1	28.000,00	28.000,00
Selection Pro - Lat Machine	1	33.600,00	33.600,00
Selection Pro – Multipower	1	36.000,00	36.000,00
Pure Strength - Leg Press	1	34.000,00	34.000,00
Pure Strength - Banco Adjustable Bench	1	9.000,00	9.000,00

Pure Strength - Banco Flat Bench	1	4.000,00	4.000,00
Pure Strength - Olympic Flat Bench	1	11.000,00	11.000,00
Arm Extension	1	34.000,00	34.000,00
Glute	1	30.000,00	30.000,00
Colchonete 120x60x4	15	50,00	750,00
Caneleiras De Peso 1kg	2	40,00	80,00
Caneleiras De Peso 2kg	2	50,00	100,00
Caneleiras De Peso 3kg	2	60,00	120,00
Caneleiras De Peso 4kg	2	70,00	140,00
Caneleiras De Peso 5kg	2	80,00	160,00
Halter Emborrachado 1 Kg	2	56,00	112,00
Halter Emborrachado 2 Kg	2	56,00	112,00
Halter Emborrachado 3 Kg	2	75,00	150,00
Halter Emborrachado 4 Kg	2	75,00	150,00
Halter Emborrachado 5 Kg	2	95,00	190,00
Halter Emborrachado 6 Kg	1	95,00	95,00
Halter Emborrachado 7 Kg	1	115,00	115,00
Halter Emborrachado 8 Kg	1	115,00	115,00
Halter Emborrachado 9 Kg	1	140,00	140,00
Halter Emborrachado 10 Kg	1	140,00	140,00
Anilha 5 Kg	4	85,00	340,00
Anilha 10 Kg	4	170,00	680,00
Anilha 20 Kg	2	340,00	680,00
TOTAL			508.469,00

Fonte: Elaborado pelas autoras

3. PLANO DE MARKETING

3.1. Produtos e Serviços

A prestação de serviço deve estar focada no atendimento das necessidades e desejos dos clientes. A busca pela qualidade deve ser constante e a atenção ao ponto de vista que o cliente tem da empresa será primordial para o sucesso do empreendimento. O perfil do nosso público idoso requer atenção à acessibilidade aos equipamentos, vestiários, bem como maior enfoque e acompanhamento do treino.

A academia Órbita Fitness oferecerá os seguintes serviços:

Quadro 7: Serviços ofertados

SERVIÇO	FREQUÊNCIA SEMANAL	HORÁRIOS
Musculação	6X – Seg. à Sáb.	07:00 às 21:00 Sáb. – 07:00 às 13:00
Dança de Salão	4X – Seg. Quar. Sex. Sáb.	13:00 às 14:30 19:00 às 20:30 Sáb. – 09:00 às 10:30
Pilates	6X – Seg. à sáb	07:00 às 08:00 13:00 às 14:00 19:00 às 20:00 Sáb. – 09:00 às 10:00
OBS: A academia não funcionará em feriados nacionais e regionais.		

Fonte: Elaborado pelas autoras.

Serão comercializados produtos personalizados, como camisetas, *squeezes*, bonés, dentre outros, de forma a divulgar o nome da academia. Também serão prestados serviços de avaliação física conforme demanda dos clientes.

3.2. Preço

O valor agregado do serviço causa forte impacto na precificação. Deve-se despertar no cliente a sensação de que vale a pena pagar pelo atendimento, comodidade, estrutura, profissionalismo, dentre outros componentes que estão embutidos naquilo que está sendo adquirido. Isso justifica o preço.

Sabendo disso, a empresa atuará de forma a proporcionar a sensação de benefício e bem estar alta junto ao cliente, para que este não perceba o valor pago pela prestação de serviço como algo oneroso e sacrificial.

A Órbita Fitness trabalhará a oferta de um produto de alta qualidade e irá adotar a estratégia de preço com base na diferenciação e no valor percebido pelo cliente, uma vez que o foco será na qualidade do serviço.

Quadro 8: Preço mensalidade por modalidade

Preço de Venda	
Modalidade	Mensalidade
Musculação	R\$ 200,00
Pilates	R\$ 205,98
Dança de Salão	R\$ 127,36

Fonte: Elaborado pelas autoras.

A forma de pagamento será mensal em dinheiro ou através de cadastro cartões de débito ou conta e com data de vencimento a ser escolhida pelo cliente. A academia cobrará também uma anuidade no mesmo valor da mensalidade da modalidade escolhida de seus clientes junto à primeira mensalidade, que tem como intuito manter a conservação dos equipamentos e do ambiente. No primeiro ano, promocionalmente será concedido o desconto de 50% no valor da anuidade. Para os alunos que realizam

tanto musculação quanto dança, será concedida a isenção da anuidade para a modalidade dança, sendo provisionados 60% de isenção.

3.3. Divulgação e Promoção

Os meios utilizados para comunicar e promover os serviços da academia Órbita Fitness serão a panfletagem, os produtos personalizados, malas-diretas, congratulações por aniversários, aulas experimentais, sites, redes sociais e convênios com outras empresas. A panfletagem será feita nos principais pontos de movimento do bairro Lourdes e arredores e será um dos indicadores da projeção de demanda da academia.

A partir da inauguração da academia, os produtos personalizados serão comercializados e utilizados para presentear todos os novos inscritos, além de serem sorteados nos eventos promovidos pela academia. As malas-diretas serão direcionadas a todos os endereços do bairro a ser atendido, principalmente em datas relevantes, como natais e ano-novo, para os alunos cadastrados e de promoções para atrair novos alunos. Os sites, redes sociais, whatsapp e promoções irão focar na prospecção e divulgação do nome da academia.

Inicialmente serão viabilizadas apenas promoções de redução ou isenção da anuidade e não serão realizados descontos nas mensalidades, de forma a não impactar demasiadamente a receita. No entanto, a academia em parceria com outras empresas que desejem divulgar seus produtos abrirá um espaço dentro do estabelecimento e estas por sua vez disponibilizarão brindes e prêmios que serão sorteados entre os participantes ou matriculados, a depender da dinâmica como será conduzido o evento.

3.4. Distribuição e vendas

Nos períodos frios, onde a queda na procura pela academia é alta, a estratégia adotada será a divulgação de aulas coletivas e animadas, que além de manter o corpo aquecido, também trazem bem-estar advindo da interatividade entre alunos. Toda a

prestação de serviço será realizada no estabelecimento e eventualmente também serão feitos eventos em locais públicos para os alunos e para os *prospects* da academia, de forma a difundir o trabalho e despertar o interesse pelo ato de malhar.

3.5. Localização

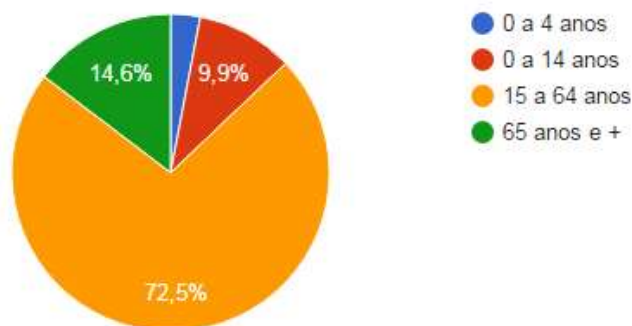
A Academia Órbita Fitness possui uma localização privilegiada no bairro de Lourdes, bem próximo à região central de Belo Horizonte. Além do conforto quanto ao acesso, as proximidades possuem muitos outros estabelecimentos, tais como bancos, restaurantes, igrejas, *shopping*, transporte público e táxis. Por ser um bairro de classe média alta, também conta com bom policiamento e segurança.

Para se tornar um ambiente com menor nível de ruído, mas também de fácil acesso, a academia se localizará em um prédio na Rua São Paulo, no segundo andar. Para o aluguel, a empresa terá um custo de sete mil reais.

Baseado no último Senso de 2010, o Bairro Lourdes conta com uma população de aproximadamente 18.905 habitantes. Deste montante, 14,6% representa a população idosa, ou seja, 2.760 habitantes. Este é o público alvo da academia. Existe também um percentual de 72,5 que incluem a faixa etária de 15 a 64 anos, onde também há moradores que se encaixam no perfil a ser atendido pela Órbita Fitness. O gráfico abaixo demonstra a faixa etária, agrupando em grupos de 0 a 4 anos, 0 a 14 anos, 15 a 64 anos e a partir de 65 anos.

Figura 1: População Lourdes em percentual (%)

Lourdes: Faixa etária



Faixa Hetária	População	Porcentagem
0 a 4 anos	586	3.1%
0 a 14 anos	1928	10.2%
15 a 64 anos	14122	74.7%
65 anos e +	2855	15.1%

*Número aproximados devido cálculos de porcentagem

Fonte: Portal População (2010)

Segundo o portal População (2010), o bairro Lourdes é composto por mais idosos do que jovens. Desta forma, a acessibilidade urbana do local enfoca estratégias que tem o intuito de tornar o local de fácil acesso e de alcance ao maior número de pessoas possível, visando o desempenho funcional com o mínimo de esforço físico, usufruindo do espaço com segurança e autonomia, além de como mencionado anteriormente, possuir vários outros estabelecimentos em seu entorno, propícios às necessidades próprias da idade, que atendem suas preferências, seus hábitos e seus relacionamentos.

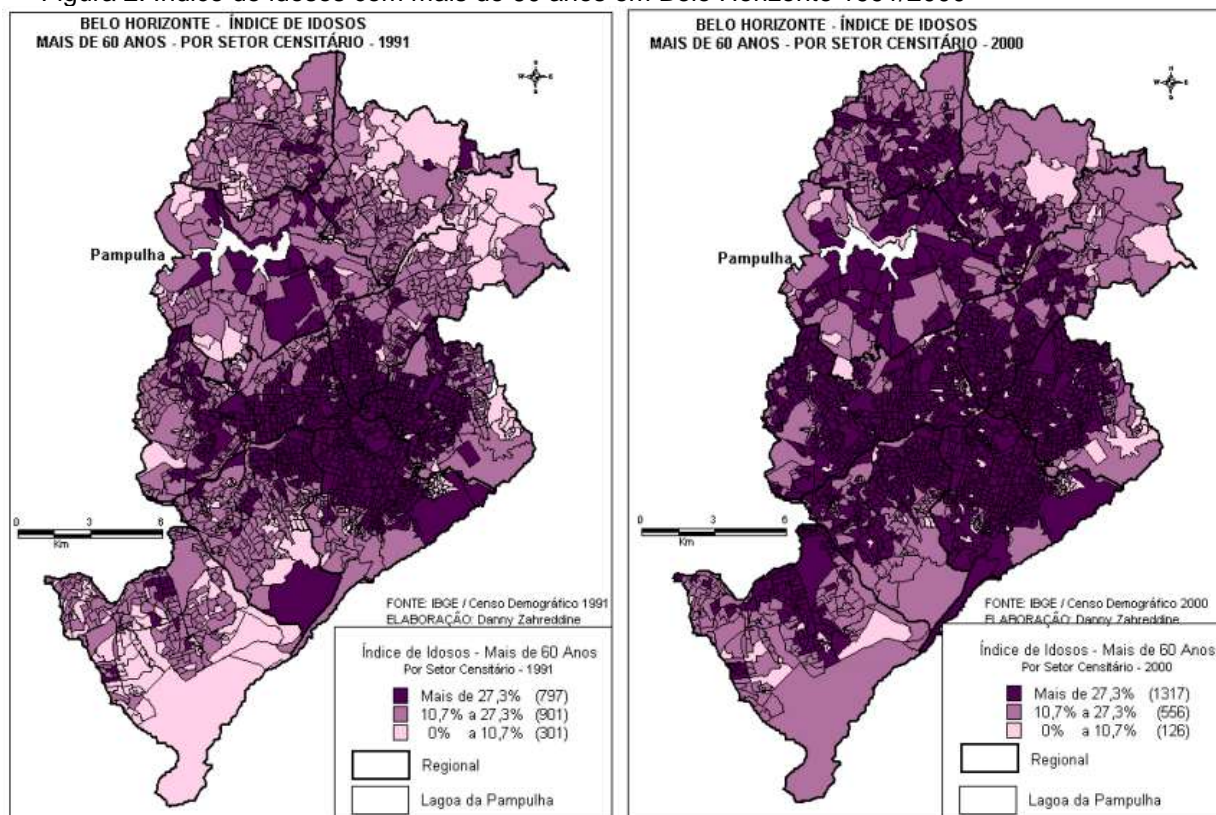
Outro dado importante é a progressão significativa da população idosa na região belorizontina. Para ZAHREDDINE (2006) isso ocorre devido à redução da taxa de fecundidade, a esperança de vida ao nascer, que em 1991 era de 68,64% e aumentou

para 70,52% em 2008 e em último às migrações, que podem contribuir para reduzir ou aumentar a taxa de rejuvenescimento de uma localidade.

Em 1991 o número de pessoas com 60 anos e mais de idade era de 146.537 pessoas, ao passo que o número das pessoas com menos de 15 anos era de 604.383. Já em 2000, o número de pessoas com 60 anos e mais alcançou 204.573, ao passo que o número das pessoas com menos de 15 anos diminuiu para 543.518. Isto significa que a capital mineira obteve um índice de envelhecimento de 37,63% em 2000.

O bairro Lourdes está localizado na região Centro-sul de Belo Horizonte, considerado o município mais populoso de Minas Gerais. Conforme o gráfico abaixo é possível visualizar o aumento da população idosa em toda extensão do município, entre 1991 e 2000, com especial atenção à região central, onde se concentra grande quantitativo desta população.

Figura 2: Índice de idosos com mais de 60 anos em Belo Horizonte 1991/2000



Fonte: ABEP (2006)

4. PLANO ESTRATÉGICO

4.1. Análise de SWOT

Para montar um empreendimento é importante observar e analisar minuciosamente o mercado de atuação, bem como todas as variáveis internas e externas que irão impactar no desenvolvimento da atividade. Entender o mercado e personalizar o produto contribui para a fidelização do cliente e para elaboração de estratégias que tragam vantagem competitiva e melhore o desempenho da organização. Novas formas de relacionamento com os clientes, equipamentos de alta qualidade, constante capacitação e monitoramento de profissionais para a oferta do serviço personalizado e diversificação de ambientes e atividades direcionadas por faixa etária são as forças presentes na academia.

A análise da Matriz SWOT é uma ferramenta essencial neste processo de pesquisa para uma organização, pois a utilizando é possível ter uma visão clara e objetiva sobre quais são as forças e fraquezas no ambiente interno e suas oportunidades e ameaças no ambiente externo. GALVÃO e MELO (2008) preconizam que a SWOT é um sistema simples utilizado para posicionar ou verificar a posição estratégica da empresa no ambiente em questão e que ela se apresenta basicamente como uma análise de cenário e se divide em ambiente interno (Forças e Fraquezas) e ambiente externo (Oportunidades e Ameaças).

Quadro 9: Análise SWOT

	Pontos Fortes	Pontos Fracos
Fatores Internos	<p>Força</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Relacionamento com clientes e fornecedores; ➤ Equipamentos de alta qualidade; ➤ Constante monitoramento e fiscalização dos alunos durante o treino; ➤ Serviço personalizado para a terceira 	<p>Fraqueza</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Consolidação do estabelecimento; ➤ Captação de alunos; ➤ Capital inicial e capital de giro; ➤ Indisponibilidade de outros

	idade.	serviços de condicionamento, como natação, por exemplo.
Fatores Externos	<p style="text-align: center;">Oportunidade</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Campanhas governamentais para o estímulo à prática de exercícios físicos no Brasil. ➤ Baseado no senso de 2010, o bairro Lourdes em Belo Horizonte, possui mais idosos do que jovens, Sendo a população composta de 10.2% de jovens e 15.1% de idosos do total de habitantes de 18.905. ➤ A esperança de vida da região Sudeste em 2010, bem como em todo Brasil era de 75,6 anos contra 60 anos em 1970 	<p style="text-align: center;">Ameaça</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Recessão econômica; ➤ Redução da demanda; ➤ Necessidade de importação de equipamentos; ➤ Sazonalidade de inverno; ➤ Alto índice de rotatividade.

Fonte: Elaborado pelas autoras

As ações que serão tomadas para maximizar as forças da academia serão a contratação de profissionais especializados no atendimento da terceira idade, como fisioterapeuta. Estes possuem conhecimento diferenciado para acompanhamento de um treino que não cause lesões por prática incorreta ou peso inadequado, bem como o aproveitamento de campanhas, pesquisas e estímulos governamentais para divulgação do trabalho da academia.

Uma das ações tomadas para a consolidação do estabelecimento é a divulgação que será realizada pelo projeto de marketing, bem como a inclusão via terceirização de outra modalidade de interesse do público idoso, o pilates. Quanto à sazonalidade, será combatida através de aulas coletivas e campanhas de incentivo.

4.2. BSC

O *Balanced Scorecard* é uma metodologia que consiste em olhar a empresa não apenas pela ótica financeira, mas procurar outros indicadores capazes de medir de forma eficaz o desempenho da organização. O intuito do BSC é tirar o foco da variável

financeira e considerar outras perspectivas, que irão demonstrar indicadores de desempenho melhor embasados.

Quadro 10: BSC

INDICADORES BSC ÓRBITA FITNESS			
Perspectiva	Objetivo	Indicadores	Meta
Mercado	Satisfação do cliente	Quantidade de reclamações	10% de reclamação do total das vendas
Mercado	Manter a fidelização do cliente	Meses Matriculados	12 meses
Financeira	Aumento do faturamento	Quantidade de matrículas e faturamento de produtos	Crescimento de 7% ao ano
Processos Internos	Controle de limpeza diária	Formulários de acompanhamento de limpeza assinado pelos funcionários responsáveis pela atividade	Limpeza dos vestiários 3 vezes ao dia e manutenção a cada duas horas. Limpeza de equipamentos e ambientes 1 vez ao dia.
Aprendizado/ crescimento	Redução do <i>turnover</i>	Quantidade de desligamentos X contratações	máximo de 2% ao ano
Aprendizado/ crescimento	Melhora no desempenho dos funcionários	Avaliação de desempenho	Avaliações acima de 75%

Fonte: Elaborado pelas autoras

Desta forma, o BSC utiliza quatro vertentes para analisar o desempenho da empresa, sendo elas a financeira, clientes/mercado, processos internos e crescimento e aprendizado. Essas perspectivas não são analisadas isoladamente, pois possuem uma relação de causa e efeito, ou seja, existe uma conexão entre elas que faz com que uma dependa da outra. Uma empresa que deseja atingir as metas de faturamento estipuladas depende do interesse do cliente em adquirir seus produtos. Este interesse é despertado quando o cliente enxerga o produto ou serviço de forma inovadora ou que seja de qualidade. Para repassar um serviço ou produto inovador e de qualidade os

processos internos devem ser continuamente estudados, acompanhados e se preciso modificado. A fim de atender uma demanda cada vez mais exigente do cliente, é preciso a capacitação constante de pessoal, o que gera crescimento e aprendizado aos funcionários e à organização.

Figura 3: Organograma quadro hierárquico da Academia Órbita Fitness



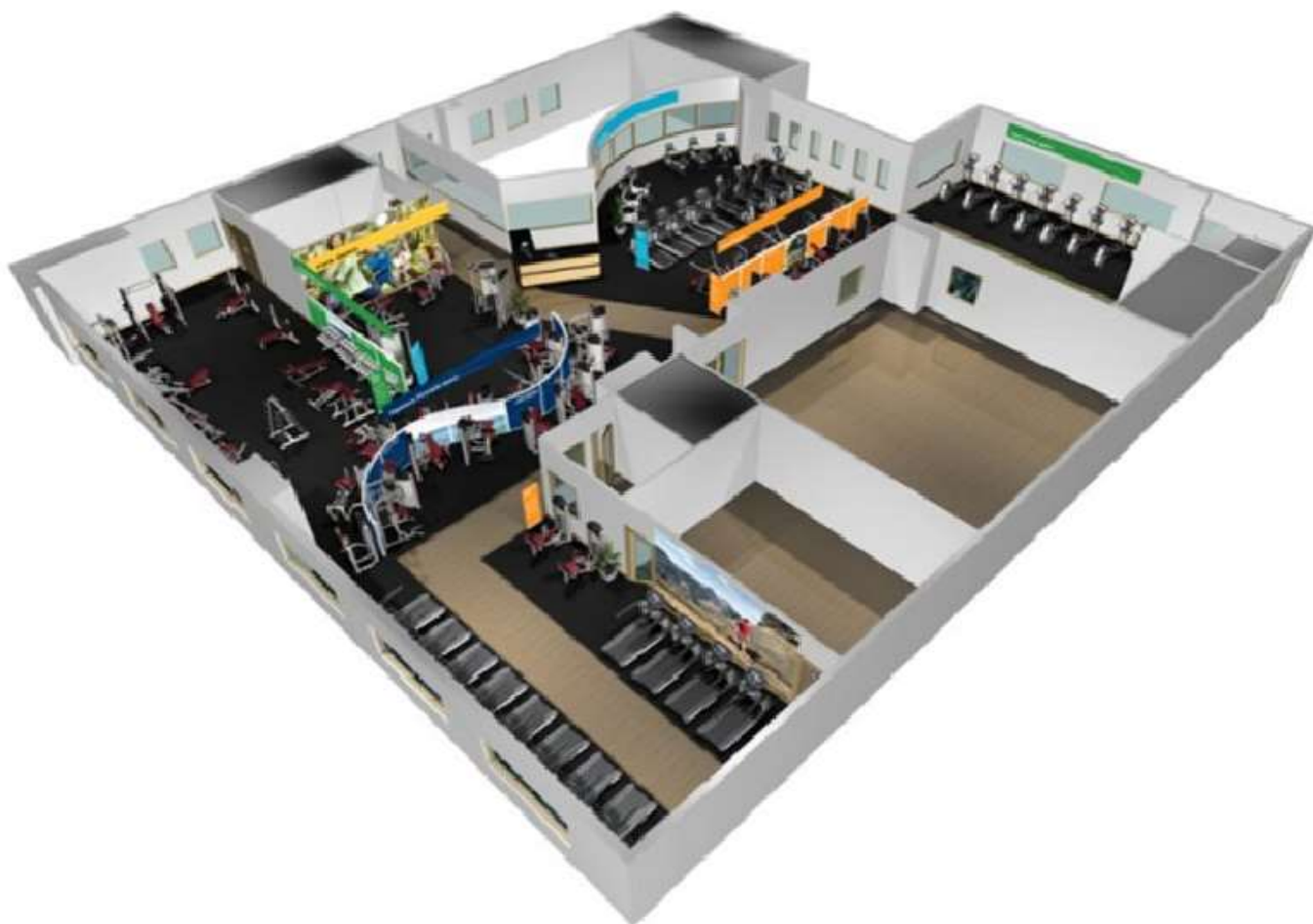
Fonte: Elaborado pelas autoras

5. PLANO OPERACIONAL

5.1. *Layout*

O *layout*, de uma empresa, nada mais é do que a distribuição física de máquinas e equipamentos dentro do espaço disponível. Esta organização é importante, pois o arranjo físico dos equipamentos dentro de uma academia irão facilitar o acesso e mobilidade dos alunos, bem como contribuir para que os treinos sejam desenvolvidos da melhor forma possível e com o menor desperdício de tempo.

Figura 4: *Layout*



Fonte: Life Fitness

5.2. Capacidade produtiva

O planejamento e controle da produção consistem em um processo utilizado no gerenciamento das atividades de produção e utilização de recursos e pessoas. Para a produção do serviço de musculação serão utilizados todos os equipamentos para este fim adquiridos pela academia, que estão relacionados no Quadro 6. A programação deste serviço é livre e ocorrerá durante o horário de funcionamento, visto que depende da disponibilidade do aluno. Considerando os horários de pico, que são o início da manhã, de 07:00 às 09:00 e à noite, a partir das 18:00, a lotação máxima da academia para os exercícios de musculação será de 75 alunos, considerando a dinâmica de revezamento de dois alunos por equipamento e os exercícios ao ar livre, como abdominais, alongamentos e pesos livres.

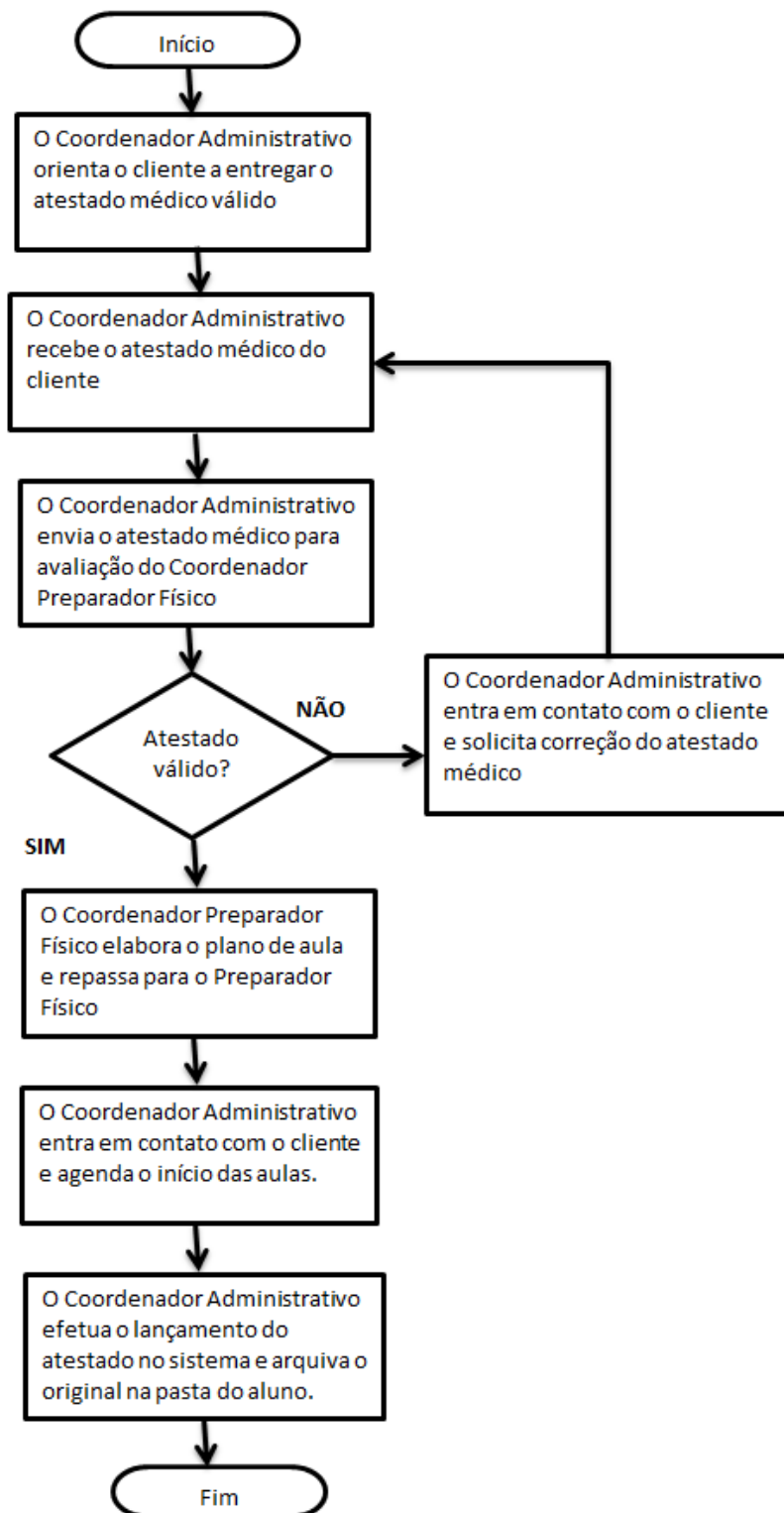
A academia dispõe de 30 aparelhos que podem ser usados simultaneamente, além dos exercícios livres. As aulas de dança acontecerão 4 vezes na semana durante a tarde e a noite e compreenderão turmas de no máximo 16 alunos.

No terceiro ano, haverá novo investimento em equipamentos de musculação, sendo: Selection Pro-Leg, Press, Rotary Calf, Arm Curl, Shoulder Press e Lower Back. Haverá também duas contratações para Preparadores Físicos no terceiro ano e uma no quinto ano.

5.3. Processos operacionais

Para Lins (1993), o fluxograma é uma eficiente ferramenta da qualidade tem como finalidade representar processos ou fluxos de materiais e operações. Ele é bastante utilizado para especificações do passo a passo de um processo ou atividade e sua leitura é de fácil visualização e entendimento. O fluxograma sempre possui um início, um sentido de leitura, ou fluxo, e um fim e utiliza várias figuras geométricas para identificar o procedimento a ser seguido. Segue abaixo o fluxograma do principal processo para matrícula do aluno.

Figura 5: Fluxograma processo logístico



5.4. Plano de pessoal

Para o funcionamento da Academia Órbita Fitness haverá um cargo de Diretor que será ocupado pela sócia Deisilene; um cargo de Gerente Administrativo, ocupado pela sócia Shirmone; um cargo de Coordenador Administrativo, ocupado pela sócia Mayla; um cargo de Coordenador de Preparador Físico/Fisioterapeuta que se encontra desocupado; dois cargos de Preparador Físico em aberto; e um cargo de servente de Limpeza também desocupado. Para os profissionais de Preparador Físico, Coordenador de Preparador Físico será exigido curso superior na área em que exerce e especialização em qualidade de vida dos idosos bem como experiência comprovada de trabalhos semelhantes, garantindo satisfação e melhoramento na qualidade de vida dos clientes. No caso do cargo de Servente de Limpeza não é exigido curso apenas experiência comprovada do trabalho que irá exercer.

Quadro 11: Funcionamento e horários da Academia

Funcionários	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado
	Horário	Horário	Horário	Horário	Horário	Horário
Coordenador Preparador Físico/Fisiotera- peuta	10:00h a 19:00h	10:00h a 19:00h	10:00h a 19:00h	10:00h a 19:00h	10:00h a 19:00h	08:00h a 12:00h
Preparador Físico 1	07:00h a 16:00h	07:00h a 16:00h	07:00h a 16:00h	07:00h a 16:00h	07:00h a 16:00h	08:00h a 12:00h
Preparador Físico 2	12:00h a 21:00h	12:00h a 21:00h	12:00h a 21:00h	12:00h a 21:00h	12:00h a 21:00h	09:00h a 13:00h
Servente de Limpeza	07:00h a 16:00h	07:00h a 16:00h	07:00h a 16:00h	07:00h a 16:00h	07:00h a 16:00h	08:00h a 12:00h
Diretor	07:00h a 16:00h	07:00h a 16:00h	07:00h a 16:00h	07:00h a 16:00h	07:00h a 16:00h	08:00h a 12:00h
Gerente Administrativo	12:00h a 21:00h	12:00h a 21:00h	12:00h a 21:00h	12:00h a 21:00h	12:00h a 21:00h	09:00h a 13:00h
Coordenador Administrativo	09:00h a18:00h	09:00h a18:00h	09:00h a18:00h	09:00h a18:00h	09:00h a18:00h	09:00h a 13:00hs

Fonte: Elaborado pelas autoras

6. PLANO FINANCEIRO

6.1. Investimento inicial

Para que a Academia Orbita Fitness inicie suas atividades, será necessário investimento inicial de R\$ 626.577,56, conforme quadro abaixo.

Quadro 12: Investimento Inicial

Descrição	ANO 0
Saldo Inicial	
Crescimento faturamento	R\$ 0,00
Vendas	R\$ 0,00
Outras receitas	R\$ 0,00
Total de Entradas	R\$ 0,00
Despesas Pré Operacionais incluindo divulgação	R\$ 13.585,65
Investimento Fixo	R\$ 522.907,60
Remuneração	R\$ 12.484,31
Aluguel	R\$ 7.000,00
Energia elétrica	R\$ 500,00
Material de limpeza	R\$ 100,00
Despesa caixa inicial	R\$ 70.000,00
Total de Saídas	R\$ 626.577,56

Fonte: Elaborado pelos autores

6.1.1. Investimentos fixos

Quadro 13: Investimentos

Item	Descrição	Quantidade	Valor Total (R\$)
1	Aquisição de equipamentos de musculação	Conforme Quadro 6	508.469,00
2	Balança - Antropométrica Digital 200 Kg divisão 100 gramas com visor em LED – Welmy	1	1.290,00

3	Mini System Philco PH260 com Entradas Aux/USB e Rádio FM 200W de Potência	1	399,00
4	Rádio Portátil BS83 Britânia Preto FM MP3 USB	2	238,00
5	Notebook Samsung Chromebook 2 Intel Dual Core Memória 2GB HD 16GB Tela LED HD 11,6" Chrome OS Prata	3	3.297,00
6	Impressora Multifuncional Xerox Laser 3025Bib Mono Impressora/Copiadora/Scanner	1	527,88
7	Aquisição de Mobiliários - 01 Sofá-Cama 4 Lugares Elite Suede Amassado Preto - American Comfort	1	839,99
8	Aquisição de Mobiliários - Bancada para recepção	1	900,00
9	Aquisição de Mobiliários - Mesa para Escritório ME4113 3 Gavetas Branco - Tecno Mobili	1	349,00
10	Aquisição de Mobiliários - Cadeira Secretária NF-233DA Preta - Classic Home	2	377,82
11	Aquisição de Mobiliários - Armário p/ Área de Serviço BRV BS06-06	1	142,11
12	Aquisição de Mobiliários - Arquivo Aço Chapa 26 com 4 Gavetas 55 Fundo 170126	1	250,00
13	Aquisição de Mobiliários - Banco Pádova Preto Dourado E Preto Listrado	2	160,00
14	Refrigerador Electrolux Degelo Prático RE31 - 240L	1	999,00
15	Catraca de controle de acesso TCA SLIM TECNIBRA	1	2000,00
16	Ventilador de Parede Mondial VP-PRO-55 - 3 Velocidades	13	1950,00
17	Aquisição de máquina de débito (Moderninha)	1	718,80
TOTAL			522.907,60

Fonte: Elaborado pelas Autoras

6.1.2. Investimentos pré-operacionais

Quadro 14: Despesas Pré Operacionais

DESPESAS PRÉ-OPERACIONAIS			
	Especificações	Fornecedor/ Prestador	Valor Total (R\$)
Registro Inicial da Pessoa Jurídica		CREF	900,00
Taxa de registro da Academia		CONFEF	100,00
Serviços de Contabilidade		Meta Contabilidade	524,82
Serviços de recrutamento e seleção		Jornal O Tempo	251,70
Divulgação e propaganda	Squeezes, criação de site, registro de marca, panfletagem, placa		6.800,00
Aquisição de Bebedouro	Bebedouro Industrial Líder 100 litros - 2 torneiras e 2 fontes (01 unidade)	Líder Bebedouros	1.000,00
Telefone com Fio	TC 60 ID Intelbras Preto (02 unidades)	Submarino	159,80
Micro-ondas	Philco PME22 20 Litros com Timer Branco Espelhado (01 unidade)	Submarino	278,91
Uniforme (30 camisas)			750,00
PCMSO / exames ocupacionais		Ocupacional	400,00
Aquisição e instalação de espelhos	4mm lapidado nas medidas 2X2m (02 unidades) e 1X1m (02 unidades - vestiários)	Vidro Líder	2.420,42
Total			13.585,65

Fonte: Elaborado pelas autoras

Vale Transporte	276,45	276,45	276,45	276,45	276,45	276,45
Aviso	661,59	661,59	661,59	661,59	661,59	661,59
13º Aviso	55,13	55,13	55,13	55,13	55,13	55,13
Férias Aviso	55,13	55,13	55,13	55,13	55,13	55,13
1/3 Férias Aviso	18,38	18,38	18,38	18,38	18,38	18,38
FGTS Aviso	63,22	63,22	63,22	63,22	63,22	63,22
Multa FGTS 50%	410,92	410,92	410,92	410,92	410,92	410,92

Fonte: Elaborado pelas Autoras

6.3. Remuneração dos sócios

Segue no Quadro abaixo o valor de pró-labore mensal devido às sócias por exercerem funções administrativas e gerenciais na Academia. Anualmente e considerando o resultado do negócio serão realizadas retiradas de lucro proporcionais às cotas de cada sócia; sendo considerado no momento a possibilidade de reinvestimento.

Quadro 19: Remuneração

Item	Sócio	Valor (R\$)
1	Deisilene Silva Horta	937,00
2	Mayla Rodrigues	937,00
3	Shirmone Almeida	937,00
Total		2811,00

Fonte: Elaborado pelas autoras

6.4. Projeção de despesas

Quadro 20: Projeção de despesas

Descrição	ANO I	ANO II	ANO III	ANO IV	ANO V
Remuneração	149.811,72	158.550,74	210.816,13	268.661,21	326.744,09
Aluguel	84.000,00	84.000,00	84.000,00	84.000,00	84.000,00
Energia elétrica	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
Anuidade da empresa no CREF	1.138,00	1.138,00	1.138,00	1.138,00	1.138,00
Taxa patronal	937,00	937,00	937,00	937,00	937,00

Manutenção preventiva dos equipamentos	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00
Água	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
Imposto Simples	60.964,07	69.686,85	76.157,58	83.115,29	91.366,84
Material de escritório	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
Conta Telefônica	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
Material de limpeza	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
Internet	816,36	816,36	816,36	816,36	816,36
Divulgação e propaganda	10.800,00	10.800,00	10.800,00	10.800,00	10.800,00
Contabilidade	11.244,00	11.244,00	11.244,00	11.244,00	11.244,00
Monitoramento de segurança	2.573,16	2.573,16	2.573,16	2.573,16	2.573,16
Pró-labore	33.732,00	33.732,00	33.732,00	33.732,00	33.732,00
Domínio do site/ hospedagem	275,00	275,00	275,00	275,00	275,00
Desconto sobre venda no débito (3,5%)	13.899,85	14.872,84	15.913,94	17.027,91	18.356,36
Total de Saídas	382.791,16	401.225,95	646.803,16	526.919,93	594.582,81

Fonte: Elaborado pelas autoras

6.5. Custos do serviço

Quadro 21: Custos fixos

GASTOS FIXOS (MENSAL)	
Remuneração do Gerente dos Preparadores Físicos	4.785,67
Remuneração dos Preparadores Físicos	5.992,79
Aluguel	6.300,00
Taxa anual Patronal	78,08
Energia elétrica	450,00
Anuidade da Academia	94,83
Manutenção preventiva dos equipamentos	200,00

Depreciação dos equipamentos de cultura física (musculação)	4.237,24
Total	R\$ 22.138,61

Fonte: Elaborado pelas autoras

6.6. Previsão de vendas

Para a confecção da projeção de orçamentos e considerando que os concorrentes restringem informações sobre fluxo de alunos em seus estabelecimentos e que não foi encontrada nenhuma reportagem que trate desse quesito, a Órbita Fitness verificou a sazonalidade de ingresso de alunos em uma academia localizada no bairro Coração Eucarístico em Belo Horizonte, obtendo o resultado apresentado no quadro a seguir:

Quadro 22: Sazonalidade

Sazonalidade	
Janeiro	5%
Fevereiro	5%
Março	4%
Abril	4%
Maio	2%
Junho	6%
Julho	9%
Agosto	13%
Setembro	13%
Outubro	13%
Novembro	13%
Dezembro	13%

Fonte: Elaborado pelas autoras

Conforme Fórmula (2016), “O setor de Fitness no Brasil cresce em ritmo acelerado desde 2007, com taxas acima de 13% ao ano.” Diante disso e adotando uma perspectiva mais conservadora, a Academia Órbita adotara a previsão de crescimento de 7% do segundo ao quinto ano.

Quadro 23: Previsão de vendas

Descrição	ANO I	ANO II	ANO III	ANO IV	ANO V
Saldo Inicial	30.030,66	253.244,16	528.589,60	605.717,82	853.404,48
Crescimento faturamento	0,00	39.713,86	42.493,83	45.468,39	54.222,46
Vendas	567.340,80	607.054,66	649.548,48	695.016,88	749.239,34
Outras receitas	38.663,86	69.516,73	74.382,91	79.589,71	85.160,99
Total de Entradas	606.004,66	676.571,39	723.931,39	774.606,58	834.400,32

Fonte: Elaborado pelas autoras

6.7. Impostos sobre faturamento

Quadro 24: Simples Nacional

Simples					
Mês	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Janeiro	3.048,20	3.484,34	3.807,88	4.155,76	4.568,34
Fevereiro	3.048,20	3.484,34	3.807,88	4.155,76	4.568,34
Março	2.438,56	2.787,47	3.046,30	3.324,61	3.654,67
Abril	2.438,56	2.787,47	3.046,30	3.324,61	3.654,67
Maiο	1.219,28	1.393,74	1.523,15	1.662,31	1.827,34
Junho	3.657,84	4.181,21	4.569,45	4.986,92	5.482,01
Julho	5.486,77	6.271,82	6.854,18	7.480,38	8.223,02
Agosto	7.925,33	9.059,29	9.900,49	10.804,99	11.877,69
Setembro	7.925,33	9.059,29	9.900,49	10.804,99	11.877,69
Outubro	7.925,33	9.059,29	9.900,49	10.804,99	11.877,69
Novembro	7.925,33	9.059,29	9.900,49	10.804,99	11.877,69
Dezembro	7.925,33	9.059,29	9.900,49	10.804,99	11.877,69
Total	60.964,07	69.686,85	76.157,58	83.115,29	91.366,84

Fonte: Elaborado pelas autoras

6.8. Projeções financeiras

6.8.1. Fluxo de caixa

Quadro 25: Fluxo de caixa

Descrição	ANO I	ANO II	ANO III	ANO IV	ANO V
Saldo Inicial	30.030,66	253.244,16	528.589,60	605.717,82	853.404,48
Crescimento faturamento	0,00	39.713,86	42.493,83	45.468,39	54.222,46
Vendas	567.340,80	607.054,66	649.548,48	695.016,88	749.239,34
Outras receitas	38.663,86	69.516,73	74.382,91	79.589,71	85.160,99
Total de Entradas	606.004,66	676.571,39	723.931,39	774.606,58	834.400,32
Remuneração	149.811,72	158.550,74	210.816,13	268.661,21	326.744,09
Aluguel	84.000,00	84.000,00	84.000,00	84.000,00	84.000,00
Energia elétrica	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
Anuidade da empresa no CREF	1.138,00	1.138,00	1.138,00	1.138,00	1.138,00
Taxa patronal	937,00	937,00	937,00	937,00	937,00
Manutenção preventiva dos equipamentos	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00
Água	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
Imposto Simples	60.964,07	69.686,85	76.157,58	83.115,29	91.366,84
Material de escritório	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
Conta Telefônica	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
Material de limpeza	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
Internet	816,36	816,36	816,36	816,36	816,36
Divulgação e propaganda	10.800,00	10.800,00	10.800,00	10.800,00	10.800,00

Contabilidade	11.244,00	11.244,00	11.244,00	11.244,00	11.244,00
Monitoramento de segurança	2.573,16	2.573,16	2.573,16	2.573,16	2.573,16
Pró-labore	33.732,00	33.732,00	33.732,00	33.732,00	33.732,00
Domínio do site/hospedagem	275,00	275,00	275,00	275,00	275,00
Desconto sobre venda no débito (3,5%)	13.899,85	14.872,84	15.913,94	17.027,91	18.356,36
Total de Saídas	382.791,16	401.225,95	646.803,16	526.919,93	594.582,81
Saldo	223.213,50	275.345,44	77.128,22	247.686,65	239.817,51
Saldo Acumulado	(403.364,06)	(128.018,62)	(50.890,40)	196.796,26	436.613,77

Fonte: Elaborado pelas autoras

6.8.2. Projeção de resultados

Segue abaixo o DRE previsto para a Academia durante seus cinco primeiros anos.

Quadro 26: Projeção de resultados

Descrição	ANO I	ANO II	ANO III	ANO IV	ANO V
Vendas brutas	606.004,66	676.571,39	723.931,39	774.606,58	834.400,32
(-) deduções e abatimentos	60.964,07	69.686,85	76.157,58	83.115,29	91.366,84
(-) Comissão sobre vendas	0,00	0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(=) Vendas líquidas	545.040,59	606.884,54	647.773,81	691.491,30	743.033,49
(-) Custo de serviços prestados	149.811,72	158.550,74	210.816,13	268.661,21	326.744,09
(=) Lucro bruto operacional	395.228,87	448.333,80	436.957,68	422.830,09	416.289,40

(-) despesas administrativas	172.015,37	172.988,36	359.829,46	175.143,43	176.471,88
(=) Lucro líquido operacional	223.213,50	275.345,44	77.128,22	247.686,65	239.817,51
Lucratividade (%)	41%	45%	12%	36%	32%
Rentabilidade (%)	36%	44%	12%	40%	38%

Fonte: Elaborado pelas autoras

6.9. Análise de Investimento

Segundo Ross, et al (2013, p. 286): “*payback* é o período necessário para recuperar nosso investimento inicial”. Considerando o Quadro 26, o *payback* simples previsto para a Academia Órbita Fitness será de 3 anos, 7 meses e 28 dias. Já o *payback* descontado, considerando o custo de oportunidade igual a taxa SELIC de 10,15%, será de 3 anos, 9 meses e 28 dias.

Outra ferramenta para análise financeira do projeto é o VPL, que de acordo com Melo (2012, p. 98) “avalia o retorno do investimento no projeto para cada período de tempo em que o projeto durar. Ele funciona como os fluxos de caixa descontados porque você pode transformar o valor dos recebimentos futuros no valor de hoje.” O VPL final do negócio Academia Órbita Fitness será de R\$ 176.867,86, sendo favorável, pois conforme Melo (2012), o valor de VPL igual a zero significa que o projeto pagou os valores investidos e alcançou o lucro desejado, logo, o valor maior que zero significa que o projeto além de pagar os valores investidos, obteve lucro acima do esperado.

Quadro 27: VPL e Payback

VPL	176.867,86				
Taxa	10,15%				
Período	Entrada	Entrada Acumulada	Fator	Entrada Descontada	Acumulado Descontado
0	(626.577,56)	(626.577,56)	1,00	(626.577,56)	(626.577,56)

1	223.213,50	(403.364,06)	0,9079	202.645,03	(423.932,53)
2	275.345,44	(128.018,62)	0,8242	226.938,87	(196.993,66)
3	77.128,22	(50.890,40)	0,7482	57.711,16	(139.282,50)
4	247.686,65	196.796,26	0,6793	168.253,69	28.971,19
5	239.817,51	436.613,77	0,6167	147.896,67	176.867,86

Fonte: Elaborado pelas autoras

Outra técnica utilizada é o cálculo da TIR, que conforme Gitman (2005, p.344) “É a taxa composta de retorno anual que a empresa obteria se concretizasse o projeto e recebesse as entradas de caixa previstas.” A TIR referente ao negócio proposto, será de 20,81%, retorno superior a taxa Selic, como demonstra o quadro 27.

Quadro 28: TIR

Taxa	20,81%				
Período	Entrada	Entrada Acumulada	Fator	Entrada Descontada	Acumulado Descontado
0	(62.6577,56)	(626.577,56)	1,0000	(626.577,56)	(626.577,56)
1	223213,50	(403364,06)	0,8277	184758,24	(441819,32)
2	275345,44	(128018,62)	0,6851	188644,70	(253174,62)
3	77128,22	(50890,40)	0,5671	43738,45	(209436,17)
4	247686,65	196796,26	0,4694	116261,53	(93174,63)
5	239817,51	436613,77	0,3885	93174,63	0,00

Fonte: Elaborado pelas autoras

Conforme análises feitas, o investimento na Academia Órbita Fitness demonstrou ser viável, com retorno acima do custo de oportunidade.

Quadro 29: Ponto de equilíbrio

PONTO DE EQUILÍBRIO CONTÁBIL				
Modalidade	Custos fixos	Despesas Fixas	Margem de contribuição	Ponto de equilíbrio
Musculação	16.603,96	5.919,04	167,48	134

Dança de salão	5.534,65	1.973,01	94,84	79
Total	22.138,61	7.092,05		214

Fonte: Elaborado pelas autoras

Quadro 30: Ponto de equilíbrio financeiro

PONTO DE EQUILIBRIO FINANCEIRO						
Modalidade	Custos fixos	Despesas fixas	Não desembolsáveis	Custo + Despesa - não desembolsáveis	Margem de contribuição	Ponto de equilíbrio
Musculação	16.603,96	5.919,04	3.200,98	19.322,01	167,48	115
Dança de salão	5.534,65	1.973,01	1.066,99	6.440,67	94,84	68
Total	22.138,61	7.892,05	4.267,97	25.762,69		183

Fonte: Elaborado pelas autoras

7. CONCLUSÃO

O negócio proposto é embasado pelo aumento da expectativa de vida da população brasileira que tem se conscientizado pela busca por hábitos saudáveis. Através da elaboração deste plano, foi comprovada a viabilidade de implementação da Academia Órbita Fitness Serviços e Produtos Ltda. no bairro de Lurdes em Belo Horizonte – M.G.

Em um primeiro momento, foram identificados os principais pontos do negócio e serviços ofertados, sendo: musculação, dança e pilates. Outro aspecto definido foi o investimento inicial de R\$ 626.577,56 a ser integralizado pelas sócias, com retorno esperado em 3 anos, 9 meses e 28 dias e lucratividade média de 33%.

Foram levantados dados referentes aos concorrentes, os serviços que prestam os valores cobrados e sua localização. Os fornecedores de moveis, utensílios, equipamentos e aparelhos foram citados conforme a necessidade da empresa.

Por meio da análise SWOT, foi possível ter uma visão clara e objetiva sobre quais são as forças e fraquezas no ambiente interno e suas oportunidades e ameaças no ambiente externo para que medidas sejam tomadas com o intuito de maximizar as forças da academia.

Após a estruturação da empresa, apresenta-se o plano financeiro, uma parte importante para o negócio, no qual ficam evidenciados os custos para viabilidade da empresa; igualmente é descrito o processo de marketing, operacional e financeiro.

O *payback* simples previsto para a Academia Órbita Fitness será de 3 anos, 7 meses e 28 dias. Já o *payback* descontado, considerando o custo de oportunidade igual a taxa SELIC de 10,15%, será de 3 anos, 9 meses e 28 dias.

Conforme análises feitas, o investimento na Academia Órbita Fitness demonstrou ser viável, com retorno acima do custo de oportunidade.

8. REFERÊNCIAS

BANCO DO BRASIL. **Dados diários**. Disponível em:
<http://www.bcb.gov.br/htms/selic/selicdiarios.asp>
Acesso em: 01 de junho de 2017 às 21:01h

CNAE Simples. **Classificação Nacional de Atividades Econômicas**. Consulta CNAE do Simples Nacional. Disponível em:
<http://cnae-simples.net/>
Acesso em: 10 setembro 2014 às 12:34h.

DANTAS, Estélio H. M.; VALE, Rodrigo Gomes de Souza. **Atividade física e envelhecimento saudável**. Rio de Janeiro: Shape, 2008. 224 p.

FÓRMULA. **Na medida certa – Mercado Fitness**. Disponível em:
<http://formulaacademia.com.br/setor>
Acesso em 22 de abril de 2016 as 20:23 h.

GALVÃO, Nathallye; MELO, Rodrigo S. **O método de análise SWOT como ferramenta para promover o diagnóstico turístico de um local: o caso do município de Itabaiana / PB**. Caderno Virtual de Turismo. Vol 8. Nº 1, p. 118-119. 2008

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de Administração Financeira**. 10 ed. São Paulo: Pearson, 2005, p.344.

IBGE. **Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística**. Disponível em:
<http://teen.ibge.gov.br/noticias-teen/7827-expectativa-de-vida>
Acesso em: 29 de março de 2017 às 15:11h.

IBGE. **Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – Relação entre as alterações históricas na dinâmica demográfica brasileira e os impactos decorrente do processo de envelhecimento da população**. Disponível em:
<http://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv98579.pdf>
Acesso em: 03 de maio de 2017 às 18:34h.

LINS, Bernardo Felipe Estellita. **Artigo Ferramentas básicas da qualidade**. Revista IBICT, 10/1993. Disponível em <http://revista.ibict.br/ciinf/article/view/502/502>. Acesso em 19 de maio de 2017 às 20:51h

MELO, Maury. **Guia de estudos para o exame PMP: Project Management Professional**. 4 ed., Rio de Janeiro: Brasport, 2012, p. 98.

PEGN. **Empresário lucra com academia de ginástica para idosos**. Disponível em:
<http://g1.globo.com/economia/pme/noticia/2013/01/empresario-lucra-com-academia-de-ginastica-para-idosos.html>

Acesso em: 30 de março de 2017 às 21:10h.

Portal População. **População Lourdes - Belo Horizonte**. Disponível em:

http://populacao.net.br/populacao-lourdes_belo-horizonte_mg.html

Acesso em: 03 de maio de 2017 às 17:48h.

Prof. Danny Zahreddine, Prof. Dr. José Irineu Rangel Rigotti (PUC MG). **O Processo de Envelhecimento Populacional em Belo Horizonte: Análise e mapeamento dos anos de 1991 e 2000**. Trabalho apresentado no XV Encontro de Estudos

Populacionais, ABEP, realizado em Caxambu – MG – Brasil, de 18 a 22 de setembro de 2006. Disponível em:

http://www.abep.nepo.unicamp.br/encontro2006/docspdf/ABEP2006_787.pdf

Acesso em: 03 de maio de 2017 às 19:23h.

Revista Pilares. **Método Pilates – Benefício para a terceira idade**

<http://revistapilates.com.br/2008/03/27/metodo-pilates-beneficios-para-a-terceira-idade/>

Acesso em: 19 de junho de 2017 às 12:42h.

ROSS, Stephen A et al. **Fundamentos de Administração Financeira**. 9 ed., AMGH Editora Ltda., 2013, p.286.

SIMPLES NACIONAL. **Lei Complementar 123 de 14 de dezembro de 2006**.

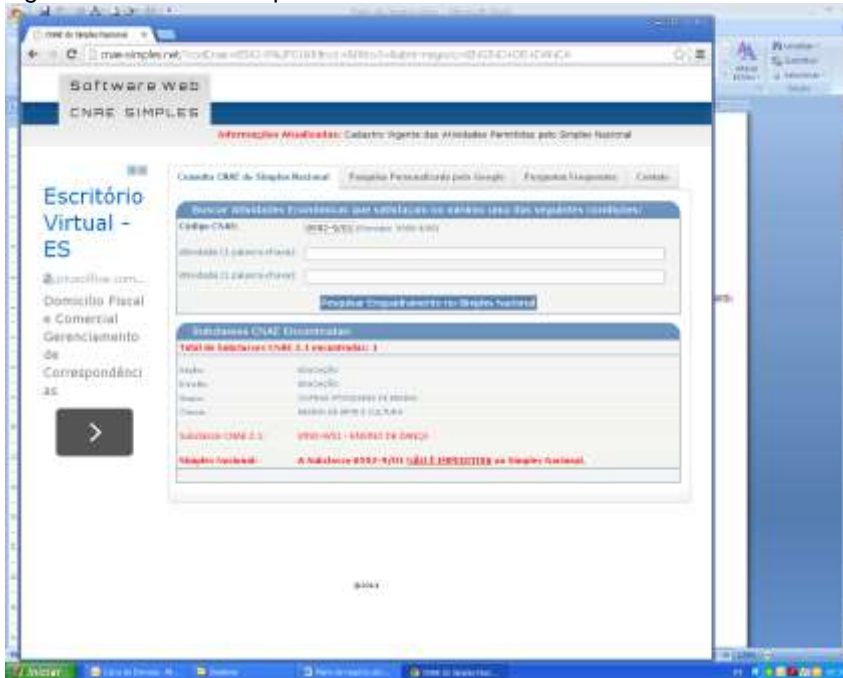
Disponível em:

http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LCP/Lcp123.htm

Acesso em: 18 de maio de 2017 às 20:00h.

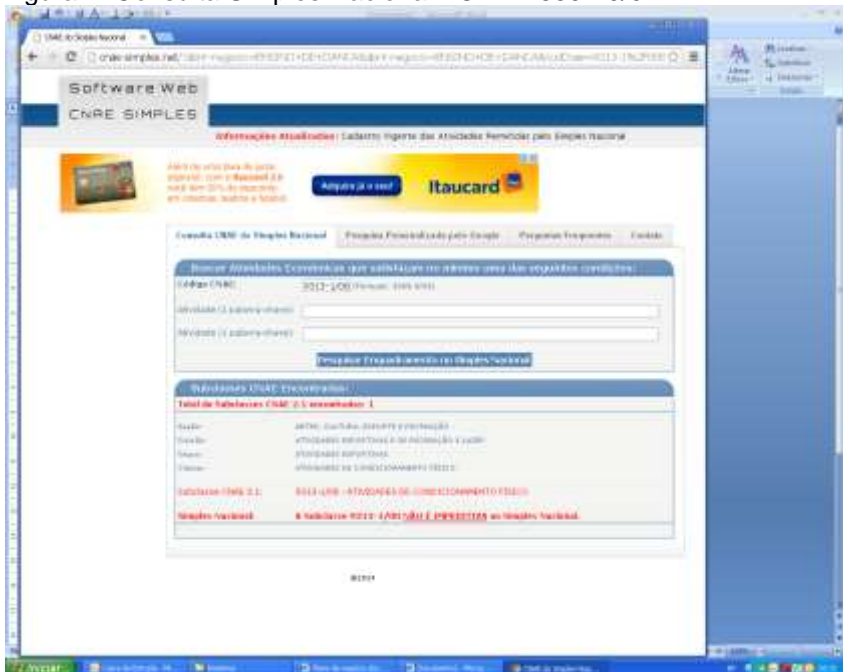
9 APÊNDICE

Figura 6: Consulta Simples Nacional - CNAE 8592-9/01



Fonte: CNAE Simples

Figura 7: Consulta Simples Nacional - CNAE 8592-9/01



Fonte: CNAE Simples

