

Universidade Federal De Viçosa  
Centro De Ciências Agrárias  
Departamento De Economia Rural

Sérgio Lucas Barreto Cardoso

**PLANO DE NEGÓCIOS**  
**ASSESSORIA ESPORTIVA MANUAL DO ESPORTE**

Orientador: Prof. Pablo Murta Baião Albino

VIÇOSA – MG  
2023

Sérgio Lucas Barreto Cardoso

**PLANO DE NEGÓCIOS**  
**ASSESSORIA ESPORTIVA MANUAL DO ESPORTE**

Trabalho de Conclusão de Curso  
apresentado como requisito para obtenção  
do título de Bacharel em Cooperativismo  
pela Universidade Federal de Viçosa - UFV

Orientador: Prof. Pablo Murta Baião Albino

VIÇOSA – MG  
2023

## SUMÁRIO

1.	02.
	52.1.
	63.
	63.1.
	63.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS
	6
4.	64.1.
	84.3.
	105.
6. PLANO DE NEGÓCIOS E ASSESSORIA MANUAL DO ESPORTE	13
6.1. EMPREENDIMENTO	14
6.2. DISPOSIÇÕES LEGAIS	15
6.2.1. LOCALIZAÇÃO E INFRAESTRUTURA	16
6.2.2. MANUTENÇÃO DOS REGISTROS	17
6.2.3. MISSÃO	17
6.2.4. VISÃO	18
6.2.5. VALORES	18
6.3. SERVIÇOS	18
6.4. ANÁLISE DO MERCADO E COMPETIDORES	19
6.4.1 MERCADO	19
6.4.2. CENÁRIO FUTURO PARA O MERCADO	20
6.4.3. CONCORRÊNCIA	21
7. PLANO OPERACIONAL	23
7.1. ATIVIDADES-CHAVE E PROCESSO OPERACIONAL	23
7.2. NECESSIDADE DE PESSOAL	26
8. PLANO ESTRATÉGICO.	27
8.1. ANÁLISE SWOT	27
8.2. METAS	31
8.3 FONTES DE RECEITA DA ASSESSORIA ESPORTIVA	31
9. PLANO DE MARKETING.	32
10. ANÁLISE ECONÔMICA.	33
11. 47	

## LISTA DE FIGURAS E TABELAS

**Figura 1** - Espaço físico idealizado para um centro de treinamento de musculação, corrida e ginástica 17

**Figura 2** - Censo demográfico de Viçosa - Minas Gerais 20

<b>Figura 3</b> - Fluxograma de processos assessoria esportiva Manual do Esporte	24
<b>Tabela 1</b> - Planos, com seus respectivos valores para categoria esportiva	22
<b>Tabela 2</b> - Matriz de Responsabilidade, para o funcionamento da academia	25
<b>Tabela 3</b> - Relação de funcionários, funções e salários	27
<b>Tabela 4</b> - Ambiente externo x Ambiente interno, análise SWOT	27
<b>Tabela 5</b> - Relação dos planos e valores, por meio de treinos presenciais e à distância	31
<b>Tabela 6</b> - Levantamento de materiais e maquinário para oferecer o objetivo fim do presente negócio	33
<b>Tabela 7</b> - Relação dos custos fixos operacionais	39
<b>Tabela 8</b> - Fluxo de caixa projetado para 5 anos	41
<b>Tabela 9</b> - Indicadores relacionados ao TMA (13,75%)	44

## 1. INTRODUÇÃO

É crescente, a cada dia, a preocupação das pessoas com a saúde. Assim, a adoção da prática regular de atividades físicas, visando o bem-estar mental e físico das pessoas, sejam elas, idosos, adultos e crianças, torna-se cada vez mais frequente, sendo um importante fator de proteção e prevenção à saúde. A inatividade física é predominantemente associada a maus resultados para a saúde em todo o mundo, com prevalência em ascensão em 25% dos adultos, é particularmente mais prevalente nos países mais desenvolvidos e entre mulheres, idosos e pessoas com renda mais baixa (YANG et al., 2019). Além da falta de exercícios regulares, a porcentagem de tempo gasto em comportamentos sedentários (como, por exemplo, assistindo televisão ou na frente de um computador) está aumentando (DUY et al., 2019).

Essa informação corrobora quando trazemos a vista, por exemplo, uma pesquisa feita pelo Ministério da Saúde (BRASIL, 2020). Entre maio e dezembro de 2018, trouxe resultados que apontam o aumento de brasileiros adeptos a prática regular de atividade física, inclusive em momentos de lazer. Outro fato relevante dessa pesquisa é que, com o aumento da prática regular de atividade física, houve uma queda nos indicadores de sedentarismo, tanto entre homens quando entre mulheres.

Não obstante, essa tendência de busca pela saúde, a pandemia da COVID-19 colocou em perspectiva a necessidade de um corpo saudável, até mesmo para combate da doença, gerando uma demanda na população pela busca de fatores que afetam a qualidade de vida e podem prevenir outros males. Todavia, para atender essas novas demandas, é necessário local apropriado, com equipamentos adequados e seguros, capazes de suprir as exigências dessas atividades e contando com profissionais capacitados e qualificados, proporcionando suporte aqueles que buscam esse novo hábito.

A corrida de rua é uma das provas do atletismo que não exige grandes investimentos financeiros e cuja execução se torna fácil dada a sua constituição pautada em movimentos básicos e naturais do ser humano. Dessa forma, observa-se na atualidade um interesse crescente por essa atividade física, sobretudo por grupos de corrida de rua e a participação em competições dessa modalidade, cujo número de adeptos vem aumentando em todo o mundo (SALGADO; CHACON-MIKAHIL, 2006; GOMES; CAMARGO, 2011; OLIVEIRA, 2015; LIMA; VIEIRA; SILVA, 2017)

De acordo com Matthiesen (2007, p. 25), o número de pessoas que correm em nosso país é cada vez maior, embora um percentual de 70% da população Brasileira seja

composto por pessoas de hábitos sedentários. Acredita-se que muitas pessoas procuram adotar o hábito de realizar uma atividade física quando começam a apresentar algum problema de saúde, no entanto, a autora enfatiza que isso vem mudando com o passar do tempo, já que a corrida de rua vem ganhando mais participantes e se tornando uma forma eficiente e pouco dispendiosa para as pessoas relaxarem depois de um dia cansativo no trabalho.

## **1. JUSTIFICATIVA**

De acordo com Matthiesen (2007, p. 25), o número de pessoas que correm em nosso país é cada vez maior, embora um percentual de 70% da população Brasileira seja composto por pessoas de hábitos sedentários. Acredita-se que muitas pessoas procuram adotar o hábito de realizar uma atividade física quando começam a apresentar algum problema de saúde, no entanto, a autora enfatiza que isso vem mudando com o passar do tempo, já que a corrida de rua vem ganhando mais participantes e se tornando uma forma eficiente e pouco dispendiosa para as pessoas relaxarem depois de um dia cansativo no trabalho.

Abordando a questão da cidade de viçosa-mg, a implementação da assessoria de corrida manual do esporte foi muito positiva. Já que a cidade conta com o campus da Universidade Federal de Viçosa que propicia aos praticantes da corrida de rua um local adequado, seguro e com paisagens bonitas, o que motiva as pessoas a continuarem correndo. Além disso o campus conta com gramados amplos e seguros, com os quais é possível aplicar os treinamentos específicos que os alunos necessitam que são repassados e desenvolvidos pelos treinadores.

É uma cidade, essencialmente vocacionada para a educação, tendo como polo principal a Universidade Federal de Viçosa, contando com uma área apropriada para a prática de atividades físicas e se encaixando nesse sentido a corrida de rua. No campus é possível ainda que os alunos possam optar por fazer a prática no asfalto ou em trilhas, pois devido a sua grande extensão territorial a universidade consegue atingir esses dois públicos nas modalidades existentes da prática da corrida.

Com a elaboração de um plano de negócios é possível avaliar e averiguar se a expansão do empreendimento é de fato viável ou não, direcionando e guiando as ações dos empreendedores antes, durante e após sua abertura, sempre buscando rentabilidade em todo o horizonte temporal. Necessário destacar que somente a construção de um plano

de negócios não é garantia de retorno e sucesso do empreendimento, porém, é de grande serventia, auxiliando os investidores a terem uma percepção de potencial futuro para um empreendimento em um mercado cada vez mais competitivo.

**Problema de pesquisa:** É viável a implantação de uma assessoria esportiva com foco em corrida na cidade de Viçosa – MG?

## **2. OBJETIVOS**

Serão abordados os objetivos deste trabalho, com os quais se subdividem em objetivos geral e objetivos específicos.

### **2.1. OBJETIVO GERAL**

Elaborar um plano de negócios visando analisar a viabilidade de uma assessoria esportiva de corrida em Viçosa – MG.

### **3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

Para o objetivo geral ser alcançado, é preciso atingir os seguintes objetivos específicos:

- a) Verificar a oportunidade do negócio;
- b) Desenvolver a descrição geral do negócio;
- c) Desenvolver a estrutura organizacional da empresa;
- d) Elaborar um plano de marketing para a empresa;
- e) Elaborar um plano financeiro para a empresa;
- f) Analisar a viabilidade do negócio.

## **3. REVISÃO DE LITERATURA**

### **3.1. ATIVIDADE FÍSICA**

A busca por melhor qualidade de vida nos últimos anos fez crescer o número de pessoas que se importam com a redução de peso, medidas corporais, índices de gordura e maior resistência física. A maioria das pessoas procura atividades físicas regulares como um meio de enfrentarem e solucionarem esses problemas. Além disso, a sociedade vem se preocupando cada vez mais em adotar um estilo de vida ativo e saudável, existindo

uma grande ênfase por parte da mídia e dos jovens sobre as questões de beleza associadas às satisfações de bem-estar, qualidade de vida e saúde, tanto física quanto mental (BRASIL, 2020).

Durante a pandemia de Covid-19, com o isolamento social imposto pela pandemia, muitas pessoas abandonaram tais atividades, trazendo a possibilidade de mercado com a visão de atrair essas pessoas de volta para esse estilo de vida.

Os principais tipos de atividades físicas praticados de forma individual são: Caminhada, corrida, ciclismo, musculação, natação, ginástica aeróbica, ginástica funcional, hidroginástica, artes marciais, boxe, jiu-jitsu, dança, yoga e pilates (ROTH et al., 2020).

Neste trabalho, serão abordadas as práticas de ginástica funcional, corrida e caminhada, já que são as atividades que serão proporcionadas pela assessoria esportiva.

Conforme os estudos de Oliveira e Shiromoto (2008), o exercício físico regular, quando praticado, no mínimo três vezes por semana, durante vinte minutos, pode reduzir o risco de doenças cardiovasculares. Portanto, compreende-se que, além de atender os objetivos estéticos, reduzindo medidas, o exercício físico regular age positivamente sobre aspectos relacionados à qualidade de vida dos indivíduos, levando-os a níveis mais próximos dos padrões desejáveis em termos de saúde.

Scliar (2001, p. 90), afirma que, para aprendermos o idioma da saúde, são necessárias 5 etapas, sendo: 1º - A informação: Malefícios ou benefícios de certos hábitos; e admitida a informação; 2º a disposição de mudar; em seguida 3º - colocá-la em prática, pois saúde é comportamento, portanto, não pode ser esporádico, é necessário 4º - transformar-se em hábito; e finalmente 5º - deve ser incorporado pela comunidade.

Ainda segundo a Organização Mundial da Saúde (OMS) em uma pesquisa realizada em 2020, a depressão e doenças do coração serão o grande mal dos próximos 20 anos. A baixa autoestima, tristeza, desesperança e desespero são sintomas que acompanham a depressão, por outro lado, segundo a OMS, os exercícios físicos melhoram esses sintomas, podendo até mesmo curar a depressão. Isso ocorre, pois, a prática de atividades físicas libera o aumento na produção da endorfina, hormônio que acaba ficando em deficiência em quadros de depressão. Assim, a atividade física desencadeia uma secreção de endorfina capaz de provocar um estado de euforia natural, aliviando o estado de depressão e, com o tempo, o alívio pode se tornar permanente.

Os exercícios também regulam a neurotransmissão da noradrenalina e da serotonina, que aliviam os sintomas de doenças como depressão e ansiedade. Além disso,

uma boa condição física aumenta a autoestima e dá saúde e bem-estar. Os efeitos benéficos proporcionados pela atividade física podem ser sentidos num período de 3 a 4 semanas, onde, nesse tempo, o indivíduo vê melhorar a sua autoestima e começa a sentir os efeitos benéficos proporcionados pelo corpo em movimento, como o aumento da disposição a cumprir as atividades do dia a dia (ROCHA, 2012).

O papel das academias, inicialmente, era suprir a falta da prática regular de atividade física, oferecendo disponibilidade de locais adequados para aulas de diferentes modalidades e oferecer um serviço especializado com orientação de um profissional. Com o passar do tempo, ela passou a cumprir uma função social, pois é considerada um ambiente a ser frequentado também para interagir socialmente, em momentos de lazer (BRASIL, 2020).

### **3.2. GINÁSTICA FUNCIONAL**

A ginástica funcional utiliza o peso do próprio corpo, reunindo várias técnicas e exercícios, entre eles, alongamentos, aeróbica, core, pilates, musculação, dança, e até movimentos circenses. Os exercícios são realizados usando o peso do próprio corpo (ao contrário da musculação, que exige pesadas cargas), e através da execução de movimentos mais complexos, proporcionando, assim, saúde e beleza ao corpo, além de maior flexibilidade e equilíbrio entre corpo e mente, por necessitar de alta consciência corporal em sua prática (ROTH et al., 2020).

Na aula de ginástica funcional, o aluno percorre um circuito pontuado por aparelhos como o bosu (uma espécie de bola cortada ao meio), pranchas, elásticos, minitrampolim, halteres e pequenas rampas que ajudam a desenvolver de forma mais eficiente habilidades exigidas na vida diária, como coordenação, equilíbrio e agilidade. Em cada um dos pontos, o aluno deve ficar em posições diferentes, pois a proposta é treinar movimentos, e não apenas músculos, como acontece na ginástica tradicional. Com tanta variedade, é possível trabalhar diferentes músculos ao mesmo tempo, fazendo com que os resultados apareçam em pouco tempo (ROTH et al., 2020).

Como os movimentos são muito complexos, eles exigem concentração e uso de várias partes do corpo ao mesmo tempo, para conseguir realizar cada movimento, sendo preciso trabalhar o uso da paciência, outro benefício alcançado com a ginástica funcional. A prática de tal modalidade permite que o corpo, mesmo com o passar dos anos, continue

apresentando capacidade de executar grandes e pequenos movimentos, mantendo sua funcionalidade (ROTH et al., 2020).

Porém, é preciso tomar algumas precauções: Feito de forma inadequada, o treinamento funcional pode causar sérias lesões nas articulações e comprometer os resultados. Portanto, é fundamental que o treino seja feito com regularidade e com o auxílio de um profissional qualificado e bem preparado. É devido a todos os benefícios proporcionados pela ginástica funcional, aliado ao fato de que tais exercícios devem ser executados por profissionais qualificados, que a maioria das academias do país começa a introduzir esses conceitos (ROTH et al., 2020).

### **3.3. CORRIDA**

Segundo Noakes, (1991) as corridas pedestres modernas surgiram com os mensageiros, gregos e romanos inicialmente, depois no Reino Unido, por volta do ano 1.000 e no restante da Europa e na Turquia a partir do século XV. Ao decorrer do tempo a corrida se modificou e atualmente pode-se falar em corridas, formas diferentes da prática do mesmo esporte. As distâncias percorridas podem variar de 100 metros até ultramaratonas de mais de 100 quilômetros, com barreiras, obstáculos, em revezamento e trilhas. Todas essas modalidades de corrida são consideradas no atletismo.

No que se refere a qualidade de vida, em primeiro lugar está a saúde como fator imprescindível ao bem-estar, mas não é nada consolidado e definitivo, já que ainda existe um sentido bem amplo ao que se refere ao indivíduo ser saudável, sendo interligado a sua moradia, lazer, alimentação e transporte. (SENE, PORTO, 2016).

A sociedade de uma forma geral e a mídia vem influenciando e abordando com mais ênfase a questão do exercício físico e um estilo de vida agitado, capaz de proporcionar a ele uma fuga do sedentarismo para uma vida mais dinâmica, prevenindo com isso uma série de doenças. O fator máximo do esporte é a qualidade de vida e saúde que proporciona, demonstrando isso com os benefícios alcançados através da prática de exercícios regularmente, melhorando a respiração, evita a perda óssea, tonifica a musculatura e fortalece o coração. Além disso, ao correr é liberado pelo cérebro substâncias, como a endorfina, com o poder de promover ao praticante uma situação de satisfação e lazer (SCALCO, 2010).

A corrida emagrece, proporciona um aumento no condicionamento físico, trabalha e melhora a autoestima e alivia o estresse. São esses os sintomas que se espera de

indivíduos disciplinados e focados nos compromissos assumidos. Já que o condicionamento físico é a consequência de repetidas sessões de exercícios físicos de forma contínua (MACHADO, 2011).

A busca pela corrida de rua se deve a diferentes fatores, envolvendo desde a promoção de saúde, estética, fuga dos stress cotidiano, interação social, emagrecimento, além de proporcionar atividades competitivas. O desenvolvimento e melhora da autoestima, puxado também pela melhora da memória, tratamento para doenças mentais, são soluções de um mundo em constante movimento. O homem em ação (CASTRO, 2014).

Segundo Dallari (2009), os corredores de rua se encontram para construir um grupo que forma uma comunidade através do convívio dos participantes, seja pela vestimenta tradicional do corredor, sua forma de andar, aquisição do relógio de cronometragem e a viseira de corredor. A dedicação e esforço de cada um no grupo, resulta na alegria e fortalecimento dos demais para buscarem e alcancem os seus propósitos com indicativos que essa atividade vale a pena.

#### **4. METODOLOGIA**

O tipo de pesquisa que será utilizado neste projeto qualitativa onde o autor Silva e Menezes (2001), considera como uma relação dinâmica entre o mundo real e o sujeito, existindo um vínculo que perpassa os números. A pesquisa qualitativa é classificada como descritiva, ela não requer o uso de métodos e dados estatísticos, tornando o ambiente natural e propício para coleta e levantamento de onde o pesquisador é o instrumento chave, pois ele é quem irá fazer a leitura e interpretação dos dados, dando significado às informações coletadas.

Segundo Silva e Menezes (2001), a pesquisa de forma exploratória ou de campo, por exemplo, traz maior confiança e familiaridade aos dados levantados assim como abordagem dos problemas, podendo ser realizada em diferentes formas mediante pesquisa bibliográfica, entrevistas e análise de exemplos parecidos existentes no campo de estudo. Nesse tipo de pesquisa é descrito as características de determinada população, usando técnicas padronizadas para coleta de dados, como questionários, por exemplo.

Na primeira etapa do trabalho, foi feita uma revisão de literatura, com intuito de demonstrar a importância da atividade física na vida do ser humano, assim como o Plano de Negócios e sua relevância para previsibilidade do negócio para a empresa. Sendo

necessário também fazer um levantamento dos dados em relação ao ambiente externo, com a intenção de averiguar as oportunidades de mercado assim como os potenciais concorrentes e público que poderá consumir o serviço ofertado pela empresa.

Para a construção e validação do trabalho, haverá pesquisa de campo, e nesta fase foram visitadas e entrevistadas assessorias esportivas de corrida já existentes na cidade de Viçosa e cidades vizinhas. Com intuito de averiguar os tipos de equipamentos, modalidades que podem ser oferecidas e os valores cobrados aos alunos em serviços semelhantes.

O setor de recursos humanos foi pensado e constituído conforme a exigência do pessoal necessário para o funcionamento e manutenção da assessoria. Foram consultados profissionais de educação física que possuem experiência com a modalidade de treinamento funcional e corrida de rua, buscando com isso qual a quantidade e os tipos de profissionais demandados. As estratégias de marketing foram formuladas pela união das estratégias de que são usadas pelas assessorias esportivas concorrentes, buscando com isso, compreender e executar a melhor forma de divulgação capaz de captar e atrair o maior número de clientes possível para estarem treinando e usando o serviço da assessoria.

Já o plano financeiro, foi elaborado com os dados levantados das assessorias esportivas de corrida concorrentes, com a intenção de conhecer os valores cobrados. Os custos referentes aos equipamentos necessários para a aplicação das aulas vão ser pesquisadas junto aos fornecedores deste tipo de equipamento, já os custos relativos aos pagamentos de impostos e salários serão consultados com contadores.

Para análise financeira, será apresentado planilhas com as projeções e indicações financeiras que servem de base para analisar a viabilidade ou não do negócio. Calculando o investimento inicial, assim como as projeções de fluxo de caixa para um período de cinco anos, usando a estimativa de receitas e custos que a assessoria irá demandar durante o seu funcionamento e existência ao longo deste período. Com base nesses dados levantados e apurados, possibilitará calcular a lucratividade do negócio.

Dessa forma foram realizadas pesquisas de mercado, assim como o levantamento do ambiente interno e externo da assessoria onde se mostram as forças, fraquezas, oportunidades e ameaças do empreendimento. Sendo também construído fluxograma operacional de como a assessoria deve funcionar interna e externamente com ações e atividades a serem desenvolvidas pelos colaboradores.

## **5. PLANO DE NEGÓCIOS ASSESSORIA MANUAL DO ESPORTE**

O empreendimento consiste em uma assessoria esportiva, e o modelo de negócio é de atividades em locais abertos, mas com um centro de treinamento que contará com uma estrutura física, que servirá para oferecer aos alunos um atendimento personalizado para os alunos. Diferentemente das academias tradicionais, a proposta da assessoria traz o acompanhamento e suporte de um professor que estará sempre à disposição do aluno. O diferencial da assessoria esportiva, portanto, será um atendimento voltado à qualidade e não na quantidade de alunos.

As modalidades oferecidas serão exercícios específicos para corrida, como educativos, flexibilidade e alongamentos que visam melhorar a biomecânica do aluno ao correr, além de prevenir futuras lesões. Ginástica funcional com intuito de trazer ao aluno condicionamento físico e conseqüentemente o emagrecimento. Sendo possível atender grupos de até vinte alunos por turma. O público alvo que a assessoria buscará atingir são tanto homens quanto mulheres, das mais diversas idades, já que desde a adolescência, até a terceira idade, é fundamental e comprovado que realizar atividades físicas faz bem para a saúde.

A assessoria esportiva está localizada no município de Viçosa, com os treinos sendo ministrado pelos treinadores no campus da Universidade Federal de Viçosa, priorizando com isso as atividades ao ar livre, e também no centro de treinamento sediado também no município. Desta forma, será possível reduzir o custo fixo, já que o centro de treinamento terá um custo de aluguel abaixo do preço praticado no mercado. Sendo assim, além do custo de aluguel do espaço, terá também os custos voltados para a expansão do espaço.

### **6.1. O EMPREENDIMENTO**

O nome escolhido para o empreendimento é Manual Do Esporte Oficial. Para uma melhor compreensão, é necessário explicar a diferença de uma assessoria esportiva de corrida e das demais academias e serviços de “personal” oferecidos no mercado. Enquanto uma academia atende alunos voltados para a musculação, por exemplo, uma assessoria de corrida é voltada para o treinamento e aperfeiçoamento das técnicas de corrida de rua, assim como a melhora do desempenho dos alunos durante as competições,

além de evitar lesões. Em uma assessoria, também é elaborada pelo treinador uma planilha de corrida personalizada para cada aluno, que é desenvolvida avaliando a capacidade e nível físico de cada um.

O diferencial de uma assessoria esportiva é o acompanhamento e atendimento personalizado que prioriza a qualidade do treinamento entregue aos alunos. Para poder confirmar a qualidade dos treinamentos oferecidos, o centro de treinamento irá contar com profissionais qualificados e um ambiente equipado com materiais que irão auxiliar os treinadores na aplicação dos treinamentos. As aulas são oferecidas com horário marcado para cada turma, com duração de uma hora. Dessa forma o aluno consegue ter uma rotina de treinos durante a semana e com a planilha de corrida, terá também o suporte do treinador na execução desta planilha com feedbacks e ajustes que forem necessários. Ao decorrer do tempo de treinamento, as planilhas são renovadas a cada quatro semanas conforme a evolução de cada aluno.

A motivação do empreendedor em criar a assessoria esportiva Manual Do Esporte Oficial, veio do grande interesse que o mesmo demonstra por corrida de rua e atividades físicas de uma maneira geral, além de possuir contato com pessoas que são da área de educação física e saúde. Com esse interesse e por entender o quão bem faz para a vida das pessoas a realização de atividades físicas regulares àqueles que praticam, motivação maior é incentivar o maior número de pessoas possíveis para participar e ingressar no esporte. A corrida de rua é uma excelente entrada, por ser um esporte democrático devido ao seu baixo custo para começar e continuar praticando. Além disso, a expansão e desenvolvimento do negócio será uma oportunidade do empreendedor que cursa cooperativismo, em colocar suas habilidades e conhecimentos em prática na sua empresa.

## **6.2 DISPOSIÇÕES LEGAIS**

A assessoria esportiva Manual Do Esporte Oficial é uma microempresa definida pela Lei complementar nº 123/2006 (capítulo dois, artigo 3º). Consideram-se microempresas ou empresas de pequeno porte a sociedade empresária, a sociedade simples e o empresário a que se refere o art. 966 da Lei nº 10.406 do Código Civil, sendo devidamente registradas no Registro de Empresas Mercantis ou Registro Civil de Pessoas Jurídicas, aufera, em um ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$869.000,00 (oitocentos e sessenta e nove mil reais).

As micro e pequenas empresas podem optar pelo Simples Nacional – Sistema Integrado de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte. O Simples Nacional, conforme a Lei complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, é um regime único de arrecadação de impostos, permitindo que o pagamento de impostos federais, estaduais e municipais seja efetuado em um só formulário. O simples confere um tratamento diferenciado, no qual o pagamento ocorre conforme a receita bruta da empresa. Sendo tarifado em 15% ao ano em cima da receita bruta, totalizando R\$3.133,85 ao mês, representando R\$37.606,22. Como explicitado na planilha financeira do empreendimento.

### **6.2.1 LOCALIZAÇÃO E INFRAESTRUTURA**

A assessoria esportiva Manual Do Esportiva contará com um espaço bem amplo, pois além do espaço aberto do campus da Universidade Federal de Viçosa sendo usado para as atividades, será utilizado o centro de treinamento, localizado na Reinaldo De Araújo, nº20, bairro Vale do Sol.

Também poderá ser ofertado aulas ao ar livre na universidade e no centro de treinamento, na cidade de Viçosa, o empreendedor concluiu que será mais prático e muito mais econômico fazer a assessoria esportiva utilizando esse espaço. A escolha do local esteve em fatores que incluem o tamanho do local, com tamanho do espaço disponível para a realização dos treinos no centro de treinamento, sendo de aproximadamente 2.000 m<sup>2</sup>.

Abaixo segue a elaboração de um layout que exemplifica visualmente como pode ser constituída a parte interna do centro de treinamento neste espaço.

Figura 1 - Espaço físico idealizado para um centro de treinamento de musculação, corrida e ginástica. Fonte:



Figura elaborada pelo autor Sérgio Lucas Barreto Cardoso, através do Programa 5d Planner, 2023.

## 6.2.2 MANUTENÇÃO DOS REGISTROS

Como se trata inicialmente de um pequeno negócio, os registros contábeis não são de grande complexidade. Desta forma, sendo administrados internamente, sem a contratação de um profissional da área contábil para trabalhar exclusivamente com a organização, esse trabalho será terceirizado por uma empresa de contabilidade financeira para prestação deste serviço, estando seu custo explicitado na planilha financeira. Caso a complexidade aumente e a contratada não seja mais capaz de suprir a demanda e controle das operações, serão contratados os profissionais necessários para a realização desta atividade.

## 6.2.3 MISSÃO

A assessoria esportiva Manual Do Esporte Oficial tem sua missão pautada em possibilitar que os clientes e parceiros possam se sentir bem e satisfeitos com os serviços

e estrutura ofertada. Sendo assim, a missão da empresa é "proporcionar àqueles que buscam qualidade de vida, as melhores condições de serviços e estrutura oferecida para o bem-estar, por meio de um ambiente confortável e atrativo a todos os envolvidos em nossos serviços".

#### **6.2.4 VISÃO**

A visão do empreendimento precisa compreender e refletir onde a empresa quer chegar, e aquilo que ela tem em vista encontrar e alcançar ao longo do tempo de existência e seu funcionamento. A visão da assessoria esportiva Manual Do Esporte Oficial é “Ser referência em assessoria de corrida em estrutura e suporte aos alunos, sendo reconhecida como um empreendimento único na cidade de Viçosa, por meio da priorização do bom atendimento, profissionais altamente capacitados e qualidade nos serviços prestados”.

#### **6.2.5 VALORES**

Para a empresa, as pessoas são o bem mais precioso e, nesse âmbito, os valores estabelecidos pelo empreendimento da assessoria esportiva Manual Do Esporte Oficial são pautados em:

- Respeito pelos clientes e alunos;
- Qualidade no atendimento;
- Estrutura sustentável e adequada para prática segura de atividades física;
- Bem-estar físico e mental.

#### **6.3 SERVIÇOS**

Os serviços oferecidos na assessoria esportiva Manual Do Esporte Oficial serão aulas de corrida, com as seguintes atividades: Fortalecimento, flexibilidade, educativos para corrida além de uma planilha de treinos que o aluno deverá cumprir conforme o cronograma estabelecido pelo treinador. As aulas são realizadas com horários fixos para cada turma, o treinamento poderá ocorrer com uma pessoa até 30 alunos a depender da dinâmica do treinador e do treino aplicado. Será oferecido além das aulas, o serviço de avaliação física dos alunos, a fim de avaliar e verificar a evolução do aluno e com isso obter um melhor acompanhamento.

## 6.4 ANÁLISE DO MERCADO E COMPETIDORES

### 6.4.1 MERCADO

Viçosa é uma cidade universitária, tendo uma população aproximada de 80.000 habitantes nativos, e contando com uma população flutuante de estudantes das diferentes instituições de ensino de aproximadamente 20.000 pessoas (IBGE, 2021). Porém, nos meses de verão, entre dezembro a março, coincidindo com as férias universitárias, o número de pessoas na cidade reduz, em vista da temporária evasão da população flutuante. Dito isto, é necessário que o planejamento financeiro e proposta de serviços considere essa sazonalidade.

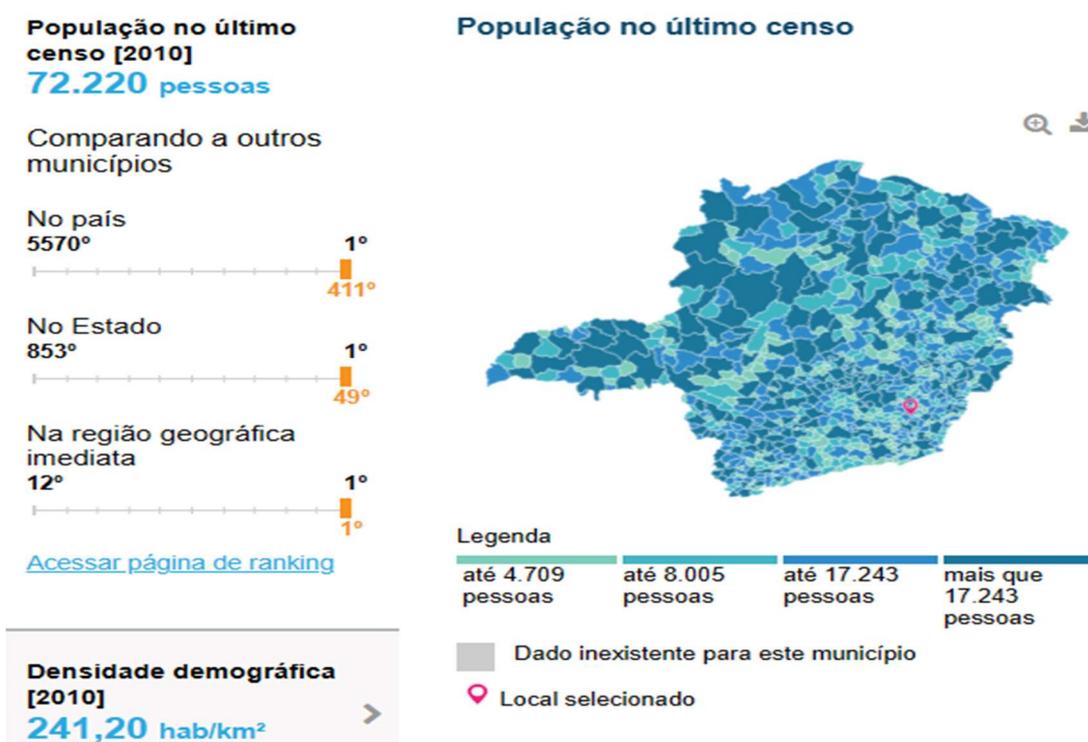


Figura 2 - Censo demográfico Viçosa – Minas Gerais.  
Fonte: IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. 2017.

O PIB do município representa o valor de R\$1,8 bilhão de reais, desse montante, 63,2% do valor adicionado é composto pelo setor de serviços que é bastante representativo na cidade, em sequência surgem os setores da administração pública com 23,3%, indústria 23,3% e da agropecuária que detém 1,4% IBGE (Instituto Brasileiro De Geografia e Estatística). Como se pode observar, o setor de serviços é o maior responsável pela formação do PIB.

#### **6.4.2 CENÁRIO FUTURO PARA O MERCADO**

O mercado para as assessorias de corrida e academias de ginástica apresentam uma demanda que seja para melhorar a estética, cuidar da saúde, as pessoas estão cada vez mais procurando os serviços de atividades físicas de uma maneira geral.

A tendência é que o número de clientes continue crescendo, a partir da inauguração do serviço, pelas seguintes razões:

- Crescimento do setor imobiliário na cidade de Viçosa;
- Tendência de ter pessoas que preferem ir morar em lugares mais tranquilos, visto que as grandes cidades não oferecem mais tanta qualidade de vida; e,
- Tendência de crescimento de pessoas buscando estilo de vida saudável;

Com isso, a atividade física pode alcançar o objetivo de melhorar a qualidade de vida do praticante, reduzindo as consequências à saúde causadas pelo sedentarismo e como elemento de lazer que leva a redução do estresse, ansiedade, irritabilidade e depressão. Proporcionando efeitos psicológicos na autoimagem, autoestima e boa forma física do praticante (REIS et al., 2017).

Freire et al. (2014), concluem haver um decréscimo do nível de atividade física com o aumento da idade cronológica. Devido a isso, sugerem a implantação de políticas públicas para a estimulação da prática de atividade física e, assim, estabelecer uma base sólida para a redução da prevalência do sedentarismo, melhorar a saúde e a qualidade de vida.

Aplicando para o campo das assessorias esportivas, o cenário é animador já que no município a prática de esporte ao ar livre agrada grande parte das pessoas já que contará com profissional da área de educação física instruindo os alunos e fornecendo todo o acompanhamento e suporte. Outro ponto positivo é que a concorrência para esse tipo de segmento existe, tendo como vantagem poder concorrer pelos alunos tanto das assessorias presentes nas cidades quanto das academias do município. Já que além do campus da universidade o centro de treinamento poderá oferecer maior comodidade e conforto aos alunos, aumentando a qualidade do que é aplicado aos alunos no campus, sem perder nenhum benefício da aula pela questão do local de treino.

### **6.4.3 CONCORRÊNCIA**

Para este estudo, serão consideradas algumas das principais assessorias de corrida de Viçosa e região. As empresas listadas no plano de negócios, foram listadas através do conhecimento do proprietário e também através da pesquisa de mercado realizada em relação à essas empresas e também conversas informais com os donos dessas assessorias, onde foi possível apresentar os planos, metodologia de trabalho e o preço praticado por esses concorrentes. Duas dessas assessorias são concorrentes diretos por atuarem na mesma cidade da assessoria manual do esporte, já as outras assessorias listadas e pesquisadas, tem grande relevância no campo da corrida, pela sua representatividade nas redes sociais, tendo página no Instagram com número considerável de seguidores, canal no Youtube e por também ter alunos que estão sempre presentes em provas de corrida tradicionais que acontecem no Brasil. A seguir encontra-se os valores dos serviços oferecidos dessas assessorias:

Tabela 1 - Planos, com seus respectivos valores para categoria esportiva.

Nome	Taxa de Matrícula	Planos				Demais serviços e planos
		Mensal	Trimestral	Semestral	Anual	
Empresa A (Viçosa)	-	R\$60,00 (2x por semana)	-	-	-	Os treinos presenciais são acompanhados de uma planilha personalizada de treinos para corrida. Os treinos acontecem nos seguintes dias e horários definido pelas respectivas turmas:  Turma Matutina A – Seg e Quarta - 06:30 às 08hrs da manhã Turma Matutina B – Terça e Quinta – 06:30 às 08hrs da manhã; Turma Vespertina A – Seg e Quarta – 18:30 às 20hrs da noite; Turma Vespertina B – Terça e Quinta – 18:30 às 20hrs da noite
Empresa B (Viçosa)	-	R\$149,00 (3x por semana); Somente planilha de corrida R\$75,00	R\$139,00 (3x por semana); Somente planilha de corrida R\$75,00	R\$129,00 (3x por semana); Somente planilha de corrida R\$75,00	R\$119,00 (3x por semana); Somente planilha de corrida R\$75,00	Os treinos presenciais são acompanhados de uma planilha personalizada de treinos para corrida. Os treinos acontecem nos seguintes dias e horários para todos os alunos da assessoria:  Terça e quinta – 19 às 20hrs; Aos Sábados – 07:30 às 08:30hrs.
Empresa C (On-line)	-	R\$129,00	R\$119,00	R\$99,00	R\$79,00	Apenas treino online, acompanhamento remoto via plataforma da assessoria.
Empresa D (On-line)	-	R\$189,00	159,00	129,00	99,00	Apenas treinamento online, acompanhamento remoto via aplicativo e plataforma da assessoria.
Empresa E (On-line)	-	225,00	189,00	169,00	149,00	Apenas treinamento online, acompanhamento remoto via aplicativo e plataforma da assessoria.

Fonte: Tabela elaborada pelo autor, 2023.

## **7. PLANO OPERACIONAL**

### **7.1 ATIVIDADES-CHAVE E PROCESSO OPERACIONAL**

A assessoria esportiva Manual Do Esporte Oficial por ser um empreendimento dedicado para a saúde e bem-estar dos clientes, possui diversas atividades-chave que necessitam de uma instalação, máquinas e equipamentos adequados para realizar tais atividades.

Assim, são duas as principais atividades-chave deste empreendimento: Marketing de relacionamento e prestação de serviços para bem-estar. A primeira atividade, de marketing de relacionamento, perpassa por vários momentos, e é de suma importância, tanto para atrair o cliente, quanto para mantê-lo. Desta forma, essa atividade vai desde o primeiro contato do cliente com o estabelecimento. Seja via canais digitais, telefone ou até mesmo na recepção, até todo o processo que remete a venda dos planos e o pós-venda, quando o cliente se torna aluno e necessita de atenção para se tornar fidelizado. Já a segunda atividade chave é a mais importante, por estar relacionada com o objetivo final deste empreendimento. Assim, esta atividade remete aos profissionais capacitados e preparados, que irão oferecer aulas e treinamentos para os clientes da melhor e mais eficiente forma possível, visando oferecer bem-estar e saúde, através da atividade física.

Já os processos operacionais, são aqueles que têm por função assessorar as atividades-chave realizadas pela academia, podendo os mesmos serem distribuídos de acordo com cada área da academia. Na área de serviços as principais atividades operacionais são, o recebimento e a venda dos planos comercializados pela academia. Na área do marketing os dois processos mais importantes são: a elaboração de estratégias e do plano de ação.

Na área de pessoal, há três processos operacionais, sendo eles, o treinamento e capacitação dos funcionários, a fim de se obter um engajamento e preparo da equipe com as propostas do empreendimento, avaliação e controle do desempenho e, por fim, o feedback, atuando no desenvolvimento e aprendizagem dos processos internos. Por último, mas não menos importante, na área financeira há três processos operacionais, diretamente ligados ao planejamento financeiro deste empreendimento, que são, respectivamente, a elaboração do planejamento, o acompanhamento das metas financeiras estabelecidas e possível revisão.

Para demonstrar a correlação entre cargos e atividades acima postuladas, foi elaborada uma matriz de responsabilidades, de modo a organizar as atribuições de cada funcionário para o funcionamento da assessoria esportiva e divisão das responsabilidades. Assim, a assessoria esportiva conta com um gerente, responsável pela supervisão dos processos, que pode, juntamente aos sócios, elaborar estratégias, a depender das necessidades da academia acompanhadas no dia-a-dia, além de realizar tarefas administrativas e de acompanhamento dos colaboradores.

O gerente pode ser auxiliado pelo operador de caixa, ou seja, a pessoa responsável por receber pagamentos e controlar parte do fluxo de caixa diário. Assim, o operador de caixa lida diretamente com parte financeira, notas fiscais, registro e baixa de produtos (planos e produtos de saúde vendidos) no sistema, estando apto a auxiliar o gerente com informações necessárias para o acompanhamento do planejamento financeiro, controle, e revisão do planejamento e metas. Além das funções descritas anteriormente, algumas outras atribuições são importantes para o funcionamento da assessoria, sendo indicadas logo abaixo, na matriz de responsabilidade.

Tabela 2 - Matriz de Responsabilidade, para funcionamento da academia.

<b>Matriz de responsabilidade</b>				
<b>Processo/Cargos</b>	<b>Gerente</b>	<b>Atendente</b>	<b>Faxineiro(a)</b>	<b>Professor</b>
<b>Receber os clientes</b>				
<b>Vender planos</b>				
<b>Elaborar estratégia de marketing</b>				
<b>Finalizar venda ao cliente</b>				
<b>Treinar funcionários</b>				
<b>Avaliação de desempenho</b>				
<b>Proporcionar Feedback</b>				

<b>Elaborar planejamento financeiro</b>				
<b>Acompanhar metas</b>				
<b>Faxina e limpeza do ambiente</b>				
<b>Revisar planejamento financeiro</b>				
<b>Contabilizar venda no sistema</b>				

Fonte: Tabela elaborada pelo Autor, 2023.

## 7.2.NECESSIDADE DE PESSOAL

Uma das chaves para obter sucesso perante os concorrentes, é o investimento em informatização, por proporcionar a facilitação dos processos, garantir a segurança nas tomadas de decisões, melhorar a produtividade e diminuir os gastos. É necessário, portanto, o investimento na automação dos processos, para dinamizar um projeto que abrange várias necessidades, desde o controle administrativo, como financeiro, caixa e cadastro de alunos, até o conteúdo e investimento em tecnologias e websites de avaliação física e saúde.

Já no que remete ao investimento em mão de obra e pessoal, sugere-se, inicialmente, a contratação de oito empregados e dois estagiários, a fim de cumprir dois turnos. Desses funcionários, um é responsável pelo setor administrativo, dois são responsáveis pela entrada e saída de alunos e atendimento aos clientes, além de um faxineiro que será responsável por manter o ambiente limpo e higienizado. Os demais funcionários são responsáveis pelo acompanhamento dos alunos na realização das atividades. É necessário que os funcionários e os proprietários sejam bem treinados e informados com relação ao ramo, visando conquistar credibilidade, e, conseqüentemente, mais clientes para o negócio.

Atualmente um trabalhador com graduação em administração, capaz de ser responsável pela administração e situação fiscal do empreendimento, tem seu piso salarial

inicial entre R\$2.119,00 à R\$3.094,00, em média, no Brasil. Já os demais funcionários responsáveis pelo setor de atendimento aos clientes, podem ser contratados inicialmente sob o regime do salário mínimo, assim como também o faxineiro responsável pela limpeza e higienização do ambiente, que atualmente no Brasil seu piso é de R\$1.302,00. O piso de um profissional formado em educação física capaz de ser responsável pelo acompanhamento dos alunos na execução dos exercícios e elaboração das planilhas de treinos no Brasil varia entre R\$1.500,00 à R\$2.750,00. A remuneração do estagiário pode ser feita entre R\$400,00 até meio salário mínimo que atualmente equivale a R\$651,00. Importante apontar que estes são os valores líquidos pagos aos funcionários, os demais encargos que o contratante paga ao governo para admitir esses profissionais são despesas à parte.

Tabela 3 - Relação de funcionários, funções e salários.

<b>Cargo</b>	<b>Função</b>	<b>Salário</b>
Gerente	Operar o caixa para o “fechamento” de contas dos clientes; controle do fluxo de caixa; emissão de notas fiscais; Treinamento dos funcionários; Revisão planejamento financeiro; Avaliação de desempenho.	R\$2.500,00
Atendente diurno	Atender e servir clientes;	R\$1.302,00
Atendente noturno	Atender e servir clientes;	R\$1.302,00
Faxineiro	Limpar e organizar o local	R\$1.302,00
Professor educação física	Dar aula e acompanhar os alunos na execução de exercícios; montar planilhas de treinos.	2xR\$2.000,00 Total mensal de R\$4.000,00
Estagiário	Auxiliar o professor na academia.	2xR\$651,00 Total mensal de R\$1302,00

Tabela 3 - Relação de funcionários, funções e salários.

Fonte: Tabela elaborado pelo Autor, 2023.

## 8. PLANO ESTRATÉGICO

### 8.1 Análise Swot

O Macroambiente é composto pelos públicos capazes de afetar uma organização, mas que a organização acaba não sendo capaz de afetar esses mesmos públicos. Assim, são forças e variáveis não controláveis por parte da assessoria, sendo necessário sua análise (TAVARES, 2010). Antes de mapear e tentar modificar o controlável, é necessário estar consciente e prevenido do que não se pode controlar, permeando um espaço mais seguro de atuação e fazendo um melhor planejamento.

Tavares (2010) cita como as principais forças do macroambiente: demografia, economia, política interna, política externa, política econômica, social tecnológica, culturais, legais e natureza. Entretanto, mesmo sendo as principais, nem sempre todas afetam uma organização.

A análise do ambiente interno consiste na identificação das forças e fraquezas da organização, e, como essas variáveis são controláveis, o objetivo é aprimorar as forças e neutralizar as fraquezas. Segundo Tavares (2010) o ambiente interno de uma organização faz referência aos funcionários, recursos, departamentos, e estrutura, podendo ser classificados como forças e fraquezas de uma organização. Importante destacar que estas variáveis são capazes de delimitar qual direção vem sendo tomada e como o empreendimento se comporta internamente seja com os seus colaboradores, fornecedores e clientes, sendo estes fatores determinantes para o sucesso ou fracasso da organização.

Abaixo segue a análise *SWOT* com as forças, fraquezas, oportunidades e ameaças da assessoria manual do esporte oficial.

<b>A</b>	<b>Strengths (Forças)</b>	<b>Oportunities (Oportunidades)</b>	<b>A</b>
<b>M</b>			<b>M</b>
<b>B</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● Localização do campus da UFV;</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● Parcerias com lojas de suplementos e comércios fitness da cidade.</li></ul>	<b>B</b>
<b>I</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● Qualidade no atendimento e suporte aos alunos</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● Parcerias com nutricionistas e profissionais da saúde.</li></ul>	<b>I</b>
<b>E</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● Reputação dos donos</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● Valorização da cultura fitness e corrida com ações de</li></ul>	<b>E</b>
<b>N</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● Mão de obra qualificada</li></ul>		<b>N</b>
<b>T</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● Estrutura do ambiente</li></ul>		<b>T</b>
<b>E</b>			<b>E</b>

I N T E R N O	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Maquinários novos</li> </ul>	<p>marketing voltadas para saúde das pessoas.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Preço (custo de oportunidade)</li> </ul>	E X T E R N O
	<p><b>Weaknesses (Fraquezas)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Branding indefinido</li> <li>● Treinamento da equipe</li> <li>● Infra-estrutura</li> <li>● Dificuldade em controlar a qualidade dos funcionários</li> </ul>	<p><b>Threats (Ameaças)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Aspectos legais</li> <li>● Aspectos socioeconômicos</li> <li>● Concorrentes</li> </ul>	

Tabela 4 - Ambiente externo x Ambiente interno, análise SWOT.

Fonte: Tabela elaborada pelo Autor, 2023.

### **Strenghts (Forças)**

- Localização no campus da Universidade Federal de Viçosa: A localização da assessoria se torna uma força por estar bem localizada e possuir um amplo espaço para a prática de atividades físicas. Contando também que as aulas podem e vão ser muitas vezes aplicadas no campus da Universidade Federal de Viçosa. Além disso, por ser próximo ao centro, fica de fácil acesso.
- Qualidade no atendimento e suporte aos alunos: Ter uma equipe muito bem organizada e alinhada com o atendimento e recepção aos alunos, é um grande diferencial, visto que foi observado, nos concorrentes, deficiência no atendimento e hospitalidade aos alunos.
- Reputação dos donos: São pessoas capacitadas e um deles situado no meio, sendo que é treinador e possui vasto conhecimento em atividades físicas, com especialização em corrida por ser formado na área.
- Mão de obra qualificada: Considerando a estrutura de apoio, o estabelecimento tem condições de contratar mão-de-obra qualificada, tanto para o atendimento, quanto para a estrutura administrativa, permitindo o bom desenvolvimento do negócio.

- Estrutura do ambiente: Dada a possibilidade de infraestrutura e o tamanho do local, o ambiente do estabelecimento é tranquilo e prazeroso, para que os clientes se sintam confortáveis em praticar atividade física no local.
- Maquinários novos: O fato de ser uma assessoria esportiva nova, e que conta com todos os maquinários e equipamentos novos, é um grande diferencial da assessoria esportiva, visto que valoriza muito, aos olhos do cliente, na hora de optar onde praticar atividades físicas, por sentir segurança nos equipamentos.

### **Weaknesses (Fraquezas)**

- Cultura organizacional indefinida: uma boa cultura é importante para a sinergia dos colaboradores e sucesso do estabelecimento, todavia, como o local e os funcionários são recentes, essa cultura ainda não foi estabelecida e pode gerar conflitos.
- Treinamento da equipe: Por ser um empreendimento novo e com orçamento limitado, o treinamento e capacitação dos funcionários pode não ser, a princípio, prioridade, o que pode ser uma fraqueza.
- Infraestrutura do estúdio: O espaço no bairro vale do sol precisa de reformas e melhorias, além de que o estúdio estará localizado fora do centro, o que poderia desestimular clientes de frequentarem o local.
- Dificuldade em controlar a qualidade dos funcionários: Como é um empreendimento novo o perfil de funcionários contratados ainda não estará definido devido sua cultura organizacional não estar consolidada, o que pode ser um problema.

### **Oportunities (Oportunidades)**

- Parceria com lojas de suplementos da cidade: Fazer parcerias estratégicas com lojas de suplementos da cidade, pode fazer ser uma troca muito positiva, visto que este tipo de empreendimento revende produtos que os frequentadores da assessoria esportiva consomem. Assim, é possível pensar em promoções, divulgações e parcerias.

- **Parceria com nutricionistas e profissionais da saúde:** Construir parcerias com nutricionistas, médicos e profissionais de saúde, pode ser uma excelente estratégia. É de se esperar que pessoas que buscam tais profissionais sejam recomendadas a praticar atividades físicas, quando já não o fazem, assim, pensar em parcerias se torna uma estratégia de captação de clientes, além de serviço pós-venda.
- **Valorização da cultura da corrida e *fitness* com ações de marketing voltada para saúde das pessoas:** Pensar ações de marketing voltadas para este público, em dias específicos, com ações e promoções, é algo muito positivo e ação de marketing institucional e social, garantindo valorização da marca. Assim, ações como aferimento de pressão uma vez ao mês, avaliação física gratuita uma vez ao ano direcionada aos alunos, são algumas ações que podem ser adotadas.
- **Preço (custo de oportunidade):** É necessário escolher um preço de mensalidade que seja viável aos clientes, além de estar embutido valor agregado, assim, o cliente perceberá, de forma clara, as vantagens de pagar por aquele serviço.

### **Threats (Ameaças)**

- **Aspectos legais:** o ramo de corrida, fitness e saúde exige diversos requisitos para funcionamento, principalmente se tratando da vigilância sanitária. Assim, mudanças na legislação fogem do controle do estabelecimento e podem o prejudicar.
- **Concorrentes:** o principal objetivo do estabelecimento é a venda planos, para os alunos poderem praticar atividade física e usufruir dos treinos oferecidos pela assessoria esportiva. Todavia, o mercado já consta com outras assessorias oferecendo o mesmo serviço, assim, não é esperado que um cliente se desloque ou transfira de assessoria tão facilmente, sendo necessário pensar em estratégias diferenciais.
- **Aspectos socioeconômicos:** apesar de oferecer alguns serviços-base, investir em estrutura e equipamentos mesmo com sua importância e necessidade, podem ser considerados “bens de luxo”, já que, caso a renda das pessoas caia, por exemplo, eles são rapidamente cortados ou

substituídos. Complementarmente, se os hábitos sociais do consumo de saúde mudarem, a venda dos planos também pode ser afetada.

## 8.2 METAS

- Buscar, em 5 anos, ter consistência no mercado, ou seja, ter representatividade.
- Aumentar, anualmente, seu faturamento em, no mínimo, 5%.
- Ser reconhecido como referência em assessoria de corrida na cidade;
- Ampliar o espaço físico e o quadro de funcionários em 5% ao ano;
- Ampliar o oferecimento de serviços e produtos do portfólio, em 5% ao ano

## 8.3 FONTES DE RECEITA DA ASSESSORIA ESPORTIVA

As fontes de receita definidas para a assessoria esportiva Manual Do Esporte Oficial, diz respeito aos planos que ela irá ofertar, mediante treinos presenciais e à distância, sendo eles:

Tabela 5 – Relação dos planos e valores, por meio de treinos presenciais e à distância.

Planos	Custo	Modalidade
Completo	R\$99,90	Os treinos presenciais são acompanhados de uma planilha personalizada de treinos para corrida e força. Os treinos acontecem nos seguintes dias e horários:  Terça e quinta – 20 às 21hrs noite; Quarta e sexta – 06 às 07hrs da manhã; Sábado e Domingo – 07 às 08hrs da manhã.
Três vezes por semana	R\$79,90	Os treinos presenciais são acompanhados de uma planilha personalizada de treinos para corrida e força. Os alunos podem escolher três dias na semana entre os quais ofertamos o treino presencial.
Duas vezes por semana	R\$59,90	Os treinos presenciais são acompanhados de uma planilha personalizada de treinos para

		corrida e força. Os alunos podem escolher dois dias na semana entre os quais ofertamos o treino presencial.
On-line	R\$59,90	Os treinos presenciais são acompanhados de uma planilha personalizada de treinos para corrida e força.
Avaliação Física	R\$40,00	Serviço ofertado para fazer uma avaliação física completa do aluno de forma individual.
Diárias	R\$20,00	Caso o aluno não queira contratar algum dos planos ofertados, ele poderá participar de uma aula presencial a sua escolha por este valor.

Fonte: Tabela elaborada pelo Autor, 2023.

## 9. Plano De Marketing

A boa utilização do Marketing é essencial para o sucesso do negócio. Assim, é necessário o estabelecimento de boas estratégias para que o investimento no negócio consiga se concretizar na previsão de vendas. Como abordado anteriormente, o ramo de assessoria de corrida, na cidade de Viçosa-MG, é um mercado com concorrência estabelecida, logo, é necessário que as estratégias utilizadas sejam voltadas à diferenciação. Basicamente, deve-se pensar: “por que uma pessoa escolheria a minha assessoria, e não outra?”.

Essa diferenciação pode ser dada de diversas formas e, abaixo, serão citadas algumas sugestões de estratégias a serem utilizadas:

- Parceria com lojas de suplementos e produtos naturais, oferecendo descontos e vantagens para os alunos da assessoria de corrida;
- Parceria com nutricionistas e profissionais do ramo;
- Marketing digital, essencial para alavancar o crescimento da assessoria e buscar novos alunos;

- Algumas pessoas são conhecidas pela área de saúde, assim, conquistar elas enquanto cliente pode acarretar na conquista de clientes influenciados por essas pessoas;
- Aula experimental gratuita, no qual o cliente poderá participar de uma aula presencial com os demais alunos da assessoria sem custos. Caso o aluno goste e queira dar sequência, poderá contratar o plano que preferir e o atenda melhor;
- Divulgação via redes sociais via tráfego pago (Anúncios);
- Nos primeiros meses, há benefícios como desconto na mensalidade ou avaliação gratuita, para penetração de mercado.
- O custo por esse serviço será de R\$7.200,00, distribuídos em R\$600,00 mensais, a partir da existência do empreendimento.

Todas essas estratégias demandam investimento, tempo, atenção e estudo, mas são essenciais para o sucesso do negócio.

## **10. ANÁLISE ECONÔMICA**

A Análise Econômica é importante para averiguar estimativas de lucro, despesas, gastos e demais investimentos. Assim, o primeiro ponto a se analisar é levantar valores de materiais e maquinário para oferecer o objetivo fim do presente negócio. A seguir indicado na tabela 6 têm-se uma lista de tais levantamentos.

--

Tabela 6 - Levantamento de materiais e maquinário para oferecer o objetivo fim do presente negócio.

INVESTIMENTOS			
Item	Qtd	Valor Uni.	Total
<b>Máquinas e Equipamentos</b>			<b>R\$173.512,81</b>
<i>Desconto orçado</i>			<b>-R\$24.980,00</b>
Bebedouro Industrial de Coluna 25 Litros Purificador de Água Blue Bebedouros + Filtro	1	R\$1.580,91	R\$1.580,91
Ventilador de Parede Oscilante, 3 Pás Premium, Preto, 60cm, Bivolt, Ventisol	8	R\$229,90	R\$1.839,20
Espelho por m <sup>2</sup>	30	R\$230,00	R\$6.900,00
MINI JUMP <sup>1</sup>	3	R\$290,00	R\$870,00
STEP EVA 15CM	4	R\$85,00	R\$340,00
ESTEIRA ERGOMÉTRICA ATHLETIC ADVANCED 710T 16 KM/H <sup>2</sup>	5	R\$5.477,70	R\$27.388,50
SUPORTE PARA COLCHONETES 20 UNIDADES	1	R\$646,50	R\$646,50
BICICLETA SPINNING ATHLETIC ADVANCED 150BS <sup>2</sup>	2	R\$1.850,70	R\$3701,40
BARRA MUSCULAÇÃO PROFISSIONAL W <sup>1</sup>	2	R\$350,00	R\$700,00
BARRA MUSCULAÇÃO PROFISSIONAL H ROMANA <sup>1</sup>	2	R\$350,00	R\$700,00
Barra Musculação Supino Profissional Reta Maciça 2,00mtrs <sup>1</sup> x	2	R\$420,00	R\$840,00
Barra Musculação Profissional Reta Maciça 1,20mtrs <sup>1</sup>	2	R\$290,00	R\$580,00
Barra Musculação Supino Profissional Reta Maciça 1,80 metros <sup>1</sup>	2	R\$410,00	R\$820,00

SUPORE P/ 12 BARRAS <sup>1</sup>	1	R\$470,00	R\$470,00
SUPORE P/ ANILHAS	1	R\$900,00	R\$900,00
SUPORE P/ ANILHAS - CAVALETE- MAX 700 KG	1	R\$970,50	R\$970,50
PUXADOR RETO CROMADO 55CM <sup>1</sup>	2	R\$180,00	R\$360,00
Puxador Cross Perna e Gluteo PAR <sup>1</sup>	2	R\$92,00	R\$184,00
PUXADOR ESTRIBO FECHADO CROMADO C/ MANOPLA PAR	2	R\$246,00	R\$492,00
PUXADOR TRIANGULO CROMADO PEQUENO C/ GIRO	2	R\$193,50	R\$387,00
PUXADOR CORDA PRETO	2	R\$211,50	R\$423,00
PUXADOR PULLEY CURVO 1,20M CROMADO C/ MANOPLA E GIRO	1	R\$291,00	R\$291,00
ANILHA VAZADA INJETADA (800 kg)	800	R\$14,40	R\$11.520,00
KIT HALTERES EMBORRACHADOS + SUPORE UNIVERSAL 1 A 10 KG	1	R\$2.493,00	R\$2.493,00
JG DUMBELL EMBORRACHADO - 12 A 24KG (12 a 24 kg)	1	R\$2.300,00	R\$2.300,00
DUMBELL EMBORRACHADO(PEGADA ALUMÍNIO OU CROMADA) PAR (26 kg)	26	R\$39,60	R\$1.029,60
DUMBELL EMBORRACHADO(PEGADA ALUMÍNIO OU CROMADA) PAR (28 kg)	28	R\$39,60	R\$1.108,80
DUMBELL EMBORRACHADO(PEGADA ALUMÍNIO OU CROMADA) PAR (30 kg)	30	R\$39,60	R\$1.188,00
SUPORE PARA DUMBBELLS 14 PARES	1	R\$1.819,00	R\$1.819,00
BANCO REGULÁVEL PRETO R-S ROPE STORE	1	R\$2.061,00	R\$2.061,00
BANCO REGULÁVEL INCLINADO E DECLINADO ROPE STORE - RS02 <sup>3</sup>	2	R\$1.864,80	R\$3.729,60

BANCO RETO MUSCULAÇÃO PRETO ROPE STORE	2	R\$659,90	R\$1.319,80
SUPINO HORIZONTAL CONVERGENTE (Preto)	1	R\$5.090,00	R\$5.090,00
DESENVOLVIMENTO P/ OMBROS (Preto)	1	R\$8.990,00	R\$8.990,00
HIPEREXTENSOR (Preto)	1	R\$2.590,00	R\$2.590,00
CROSSOVER (Preto)	1	R\$11.150,00	R\$11.150,00
PULLEY (Preto)	1	R\$10.190,00	R\$10.190,00
PULLEY CONVERGENTE (Preto)	1	R\$5.390,00	R\$5.390,00
REMADA CONVERGENTE (Preto)	1	R\$4.940,00	R\$4.940,00
MÁQUINA C/ BÍCEPS (Preto)	1	R\$8.990,00	R\$8.990,00
LEG PRESS 45º (Preto)	1	R\$8.840,00	R\$8.840,00
LEG PRESS 180º (Preto)	1	R\$9.390,00	R\$9.390,00
BANCO ABDUTOR/ADUTOR (Preto)	1	R\$10.140,00	R\$10.140,00
BANCO FLEXOR HORIZONTAL (Preto)	1	R\$8.990,00	R\$8.990,00
BANCO FLEXOR SENTADO (Preto)	1	R\$8.645,00	R\$8.645,00
BARRA GUIADA SMITH (Preto)	1	R\$6.890,00	R\$6.890,00
GEMEOS SENTADOS (Preto)	1	R\$3.315,00	R\$3.315,00
SUORTE P/ AGACHAMENTO (Preto)	1	R\$3.590,00	R\$3.590,00
COLCHONETE 90X50	20	R\$70,50	R\$1.410,00
<b>Móveis e Utensílios</b>			<b>R\$4.087,84</b>
Escrivaninha com Estante 5 Prateleiras Match Artely Pinho/Preto	2	R\$219,89	R\$439,78
Banco de Wells Portátil Instant Pró Sanny - BW2005	1	R\$455,00	R\$455,00
Balança Digital Bioimpedância c/Aplicativo Bluetooth Smart App - Relaxmedic	1	R\$199,90	R\$199,90
Combo Adipômetro Clínico SANNY (AD1009c)	2	R\$399,00	R\$798,00

G-Tech BSP11, Aparelho de Pressão Digital Automático de Braço	1	R\$128,39	R\$128,39
Poltrona Opalla 1 Lugar Base Palito Bege, Palit	4	R\$277,78	R\$1.111,12
Mesa de Centro com rodízios SAARA cor Rústico - Artely	1	R\$157,90	R\$157,90
Dispenser P/ Papel Higiênico Tipo Rolão (300/500M)	2	R\$38,52	R\$77,04
Dispenser Porta Papel Toalha Interfolha P/Banheiro Compacto	5	R\$38,49	R\$192,45
Cadeira Caixa Supermercado Corano-Preta	2	R\$264,13	R\$528,26
<b>Equipamentos de Informática</b>			<b>R\$4.430,16</b>
Notebook Multilaser pc135 legacy cloud intel Atom-z8350 2gb 64gb w10 14" Vermelho	2	R\$1.199,99	R\$2.399,98
Smartphone Samsung Galaxy m12 64Gb	1	R\$989,10	R\$989,10
Impressora Multifuncional HP jato de tinta colorida	1	R\$381,21	R\$381,21
TELEFONE SEM FIO COM IDENTIFICADOR TS2510 ID PRETO	1	R\$119,90	R\$119,90
Caixa de Som Bluetooth EDIFIER R33BT Plus - 16W RMS Bivolt	1	R\$539,97	R\$539,97
<b>Outros</b>			<b>R\$1.000,00</b>
Registro de firma	1	R\$600,00	R\$600,00
Álvara de Funcionamento	1	R\$400,00	R\$400,00
<b>TOTAL</b>			<b>R\$183.030,81</b>

Fonte: Tabela elaborada pelo autor, 2023.

<sup>1</sup> Empresa Equipa Academia

<sup>2</sup> Empresa Athletic Best For Life

<sup>3</sup> Empresa Rope Store

É necessário destacar que essa lista pode sofrer alterações, para mais ou menos gastos. Além disso, futuramente, investir em maiores e melhores tecnologias, para oferecer os melhores serviços. Por fim, alguns fatores são necessários nesse levantamento de investimento: o desconto calculado nas máquinas foi baseado no orçamento fornecido pela empresa Equipamento Manejo; alguns valores foram levantados pelo site da Amazon, sendo necessário analisar a melhor opção; o orçamento do espelho vai variar, a depender do local escolhido; devido à variação de preço, recomenda-se considerar esse investimento inicial maior do que o calculado, assim, considerando que o investimento inicial calculado foi de R\$183.030,81, sugere-se considerar um valor de R\$205.000,00, possuindo uma margem de erro levando em consideração que na data de compra dos equipamentos podendo existir uma diferença nos preços pesquisados e essa margem garantiria a segurança para garantir a compra dos equipamentos – e a diferença deve ser alocada para um fundo de reserva.

O segundo ponto a se analisar é a previsão de vendas, estimando, assim, uma possível receita bruta. Algumas questões são importantes dessa previsão: os preços oferecidos de cada serviço foram baseados no mercado de Viçosa-MG, considerando, valores mais baixos; a previsão de vendas foi baseada na quantidade de alunos das assessorias com porte semelhante, sendo um valor realista; foi considerado pagamentos mensais, mesmo para contratação de planos anuais (necessário estabelecimento de contrato com o aluno).

Por ser uma assessoria esportiva de corrida que presta serviços e possui um mercado relativamente estável, todos os gastos foram considerados, como custos fixos, principalmente pelo objetivo de manter padronizado a conduta do estabelecimento. Vale lembrar que os custos fixos são todos os que, mesmo possuindo certa variação (como a energia elétrica), vão ocorrer, independente da frequência de alunos. Abaixo segue a lista de itens considerados para Custos Fixos, indicados na tabela 7:



Tabela 7 - Relação dos custos fixos operacionais.

<b>Cargos</b>	<b>Ano1</b>	<b>Ano2</b>	<b>Ano3</b>	<b>Ano4</b>	<b>Ano5</b>
Atendente(2x)	R\$31.680,00	R\$35.640,00	R\$40.095,00	R\$45.106,88	R\$50.745,00
Professor(2x)	R\$ 48.000,00	R\$ 54.000,00	R\$ 60.750,00	R\$ 68.343,75	R\$ 76.886,72
Faxineiro	R\$ 15.840,00	R\$ 17.820,00	R\$ 20.047,50	R\$ 22.553,44	R\$ 25.372,62
Impostos	R\$ 14.328,00	R\$ 16.119,00	R\$ 18.133,88	R\$ 20.400,61	R\$ 22.950,69
Encargos trabalhistas	R\$ 18.573,33	R\$ 20.895,00	R\$ 23.506,88	R\$ 26.445,23	R\$ 29.750,89
Estagiário(2x)	R\$ 9.600,00	R\$ 9.600,00	R\$ 9.600,00	R\$ 9.600,00	R\$ 9.600,00
Serviço de terceiros (Contador e outros)	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00
Energia elétrica	R\$ 750,00	R\$ 750,00	R\$ 750,00	R\$ 750,00	R\$ 750,00
Pró-labore(2x)	R\$ 96.000,00	R\$ 108.000,00	R\$ 121.500,00	R\$ 136.687,50	R\$ 153.773,44

Telefone/ Internet	R\$ 1318,80	R\$ 1318,80	R\$ 1318,80	R\$ 1318,80	R\$ 1318,80
Aluguel	R\$ 30.000,00	R\$ 33.750,00	R\$ 37.968,75	R\$ 42.714,84	R\$ 48.054,20
Depreciação de máquinas e equipamentos	R\$ 19.012,01	R\$ 19.012,01	R\$ 19.012,01	R\$ 19.012,01	R\$ 19.012,01
Manutenção	R\$ 1.800,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00
Propaganda e publicidade	R\$ 7.200,00	R\$ 7.200,00	R\$ 7.200,00	R\$ 7.200,00	R\$ 7.200,00
Streamer de música	R\$ 238,80	R\$ 238,80	R\$ 238,80	R\$ 238,80	R\$ 238,80
Reserva p/ concerto	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
Material para limpeza	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
Software de gestão	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00

<b>Total</b>	<b>R\$</b> <b>310.990,94</b>	<b>R\$</b> <b>348.193,6</b>	<b>R\$</b> <b>383.971,61</b>	<b>R\$</b> <b>424.221,86</b>	<b>R\$</b> <b>469.503,39</b>
--------------	---------------------------------	--------------------------------	---------------------------------	---------------------------------	---------------------------------

Fonte: Tabela elaborada pelo autor, 2023.

\*Nos itens em que aparece termo (2x) foram considerados valor agrupado referente a dois pagamentos.

Como a assessoria esportiva de corrida não possui escritório, não haverá despesas administrativas, ficando as ações de administração a cargo do gerente. Os serviços contábeis do estabelecimento serão feitos com o suporte de uma empresa de contabilidade terceirizada, que será responsável pelo monitoramento do fluxo de caixa atualizado pelo gerente, além de demais responsabilidades e demandas contábeis necessárias para o funcionamento da assessoria esportiva de corrida. O software de gestão da assessoria esportiva de corrida terá escolha a cargo dos administradores.

### **10.1 Fluxo de Caixa**

Para elaboração do fluxo de caixa, os equipamentos foram cotados para o ano de 2023, assim como os valores dos planos de vendas dos planos ofertados. Os valores de referência utilizados podem sofrer variação ao longo dos meses do ano, uma vez que essas atividades tendem a ser bastante voláteis por questões de sazonalidade, objetivos pessoais dos indivíduos com o passar do tempo no caso da assessoria de corrida. Foi considerado um fluxo de caixa de R\$200.000,00 que considera os investimentos iniciais necessários para iniciar e manter as atividades da assessoria manual do esporte.

Na primeira etapa do plano de negócios, do “Ano 0” ao “Ano 2”, o fluxo de caixa será negativo, indicando que haverá mais saídas do que entradas (Tabela 8). Isso acontecerá, devido ao alto investimento inicial na compra dos equipamentos para montagem do estúdio. A partir do terceiro ano, o fluxo de caixa será positivo com o volume e fluxo de alunos previstos no projeto.

Importante salientar, que a receita proveniente da venda dos planos não será suficiente para cobrir o valor investido com os maquinários e equipamentos, deixando um saldo negativo de R\$211.596,95 ao final do “Ano 1”. Porém, ao final do segundo ano, o fluxo de caixa passa a ser positivo, evidenciando uma alta eficiência na recuperação do capital investido, impactando diretamente nos indicadores de viabilidade econômica (Tabela 8).

Tabela 8 - Fluxo de caixa projetado para 5 anos.

Item	Descrição	Anos				
		TOTAL 1º	2º	3º	4º	5º
<b>A</b>	<b>SALDO INICIAL DE CAIXA</b>	<b>-R\$106.825,96</b>	<b>-R\$211.596,95</b>	<b>-R\$104.471,74</b>	<b>R\$65.889,12</b>	<b>R\$307.031,31</b>
1	Saldo inicial	-R\$106.825,96	-R\$211.596,95	-R\$104.471,74	R\$65.889,12	R\$307.031,31
<b>B</b>	<b>ATIVIDADES OPERACIONAIS (1 - 2 )</b>	<b>R\$49.219,49</b>	<b>R\$107.125,21</b>	<b>R\$170.360,86</b>	<b>R\$241.142,19</b>	<b>R\$259.771,28</b>
<b>1</b>	<b>RECEBIMENTOS OPERACIONAIS</b>	<b>R\$347.796,00</b>	<b>R\$434.423,77</b>	<b>R\$530.825,60</b>	<b>R\$638.918,81</b>	<b>R\$699.523,78</b>
1.1	Vendas	R\$347.796,00	R\$434.423,77	R\$530.825,60	R\$638.918,81	R\$699.523,78
<b>2</b>	<b>PAGAMENTOS OPERACIONAIS</b>	<b>R\$298.576,51</b>	<b>R\$327.298,56</b>	<b>R\$360.464,73</b>	<b>R\$397.776,62</b>	<b>R\$439.752,50</b>
2.1	Mão de Obra	R\$105.120,00	R\$117.060,00	R\$130.492,50	R\$145.604,06	R\$162.604,57
2.2	Impostos	R\$14.328,00	R\$16.119,00	R\$18.133,88	R\$20.400,61	R\$22.950,69
2.3	Serv.terceiros (contador e outros)	R\$3.600,00	R\$3.600,00	R\$3.600,00	R\$3.600,00	R\$3.600,00
2.4	Energia elétrica	R\$9.000,00	R\$9.000,00	R\$9.000,00	R\$9.000,00	R\$9.000,00
2.5	Pró-Labore (2x)	R\$96.000,00	R\$108.000,00	R\$121.500,00	R\$136.687,50	R\$153.773,44
2.6	Telefone, velox e provedor de internet	R\$1.318,80	R\$1.318,80	R\$1.318,80	R\$1.318,80	R\$1.318,80
2.7	Aluguel	R\$30.000,00	R\$33.750,00	R\$37.968,75	R\$42.714,84	R\$48.054,20
2.8	Depreciação de máquinas e equipamentos	R\$19.012,01	R\$19.011,96	R\$19.012,01	R\$19.012,01	R\$19.012,01
2.9	Manutenção	R\$13.350,0	R\$3.600,00	R\$3.600,00	R\$3.600,00	R\$3.600,00

2.10	Propaganda e publicidade	R\$1.808,90	R\$7.200,00	R\$7.200,00	R\$7.200,00	R\$7.200,00
2.11	Streamer de música	R\$238,80	R\$238,80	R\$238,80	R\$238,80	R\$238,80
2.12	Reserva p/ Concerto	R\$1.200,00	R\$1.200,00	R\$1.200,00	R\$1.200,00	R\$1.200,00
2.13	Material de Limpeza	R\$1.200,00	R\$4.800,00	R\$4.800,00	R\$4.800,00	R\$4.800,00
2.14	Software de Gestão	R\$2.400,00	R\$2.400,00	R\$2.400,00	R\$2.400,00	R\$2.400,00
<b>C</b>	<b>ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS</b>	<b>R\$193.164,01</b>	<b>R\$</b>	<b>R\$</b>	<b>R\$</b>	<b>R\$</b>
1	Máquinas e Equipamentos	R\$183.646,01				
2	Móveis e Utensílios	R\$4.087,84				
3	Equipamentos de Informática	R\$4.430,16				
4	Outros	R\$1.000,00				
<b>D</b>	<b>ATIVIDADES DE FINANCIAMENTOS</b>	<b>R\$39.173,53</b>	<b>R\$</b>	<b>R\$</b>	<b>R\$</b>	<b>R\$</b>
1	Capital de Giro	R\$39.173,53				
<b>E</b>	<b>SALDO CAIXA LÍQUIDO (A+B-C+D)</b>	<b>R\$211.596,95</b>	<b>-R\$104.471,74</b>	<b>R\$65.889,12</b>	<b>R\$307.031,31</b>	<b>R\$566.802,59</b>

Fonte: Tabela elaborada pelo autor, 2023.

Conforme a tabela 8, o fluxo de caixa passa a ser constante a partir do “Ano 3”, até o “Ano 5”, onde o fluxo de caixa líquido fica fixado em R\$65.889,12.

## **10.2 Indicadores de viabilidade econômica**

A Demonstração do Resultado do Exercício permite demonstrar quais os resultados anuais gastos e recebidos do estabelecimento. Ela é importante para o cálculo do Simples Nacional, forma de regime tributário pago pelo estabelecimento aqui orçado. O Simples Nacional é um regime tributário que permite o pagamento de imposto unificado, tributação simples nacional, certificado digital e emissão de nota fiscal. Dentre os impostos inclusos, estão:

- Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ);
- Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL);
- Programa de Integração Social (PIS);
- Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (Cofins);
- Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS do Simples Nacional);
- Imposto sobre Serviços (ISS);
- Contribuição Patronal Previdenciária (CPP).

Considerando a estimativa de vendas aqui calculadas onde no primeiro ano deverá ocorrer como ponto equilíbrio 398 vendas mensais na somatória dos planos ofertados, já o segundo ano com um ponto de equilíbrio em 450 vendas mensais, no terceiro ano com o ponto de equilíbrio em 502 vendas mensais, quarto ano do empreendimento um ponto de equilíbrio em 552 vendas mensais e no quinto ano a assessoria precisa de 595 vendas para equiparar o seu ponto de equilíbrio. O estabelecimento se enquadra no Anexo III do Simples Nacional, na 3ª Faixa, com alíquota nominal de 13,5%. Necessário lembrar que esse tributo é calculado com base no faturamento, assim, a taxa efetiva também depende do faturamento anual. A Assessoria Manual do Esporte possui necessidade de Capital de Giro, calculado em R\$39.173,53. Esse valor será utilizado para pagamento de taxas de máquina de cartão, salários e encargos trabalhistas, demais custos fixos e impostos. Ou seja, gastos necessários para o funcionamento da assessoria.

É necessário a utilização de um critério de amortização do pagamento do investimento inicial. Esse critério depende se o investimento inicial foi realizado com capital próprio ou capital de terceiros. Recomenda-se que o pagamento desse investimento seja colocado nos custos fixos, com a menor taxa de juros, assim sugere-se a utilização do sistema SAC, que possui parcelas variáveis com queda nos juros, sendo mais vantajoso a longo prazo.

O Lucro Líquido Descontado é um indicador importante para demonstrar o real faturamento de um estabelecimento. Assim, considerando que o dinheiro tem valor no tempo e um Valor Presente tem maior poder que um Valor Futuro, este indicador calcula como, dada uma taxa e trazendo a estimativa de lucro para o presente, quanto o investidor teria hoje. No caso aqui calculado, o Lucro Líquido Descontado Acumulado é de R\$245.112,94. Ou seja, mesmo considerando os riscos e o aumento da inflação, para um prazo de 5 anos, há um lucro líquido acumulado de quase R\$250 mil.

Tabela 9 - Indicadores relacionados ao TMA (13,75%).

<b>INDICADORES</b>	<b>TMA (13,75%)</b>
Valor Presente Líquido (VPL)	R\$ 57.900,47
Taxa interna de retorno (TIR)	17,91%
VAUE	R\$16.764,23
ROI	20,62%
ROA	6,0%
Taxa Interna de Retorno Reinvestido (TIRI)	37%
Índice de lucratividade	1,341
Índice de lucratividade percentual	34%
Payback	Ano 2,6

Fonte: Tabela elaborada pelo autor, 2023.

Por fim, analisando os principais indicadores financeiros, temos que:

- O valor do Valor Presente Líquido foi de R\$57.900,47. Ou seja, se considerarmos os fluxos de caixa projetados, descontado a uma taxa de juros (pois o dinheiro perde valor no tempo), e somarmos ao investimento inicial, teremos de retorno de quase R\$60 mil.
- Se transformarmos o VPL em uma série de pagamentos anuais (VAUE), os investidores terão uma média de retorno anual de R\$16.764,23.

- Todo investimento deve ter um retorno. Logo, devemos sempre considerar o custo de oportunidade. Se pensarmos na Taxa Selic, ou seja, um investimento de baixo risco, o rendimento anual é de cerca de 13,75% a.a.. Assim, para um negócio ser viável, a Taxa Interna de Retorno (TIR), ou seja, considerando os fluxos de caixa, a que taxa de investimento eu terei um retorno? No caso aqui calculado, a TIR foi de 17,91%, demonstrando que a rentabilidade do negócio é maior que o risco.
- Considerando a relação entre receitas e custos, o Retorno sobre Investimento foi de 20,62%. Isso quer dizer que, dado o investimento inicial, haverá um retorno de 20% sobre esse valor.
- Considerando os Ativos, o Retorno sobre Ativos foi de 6,0%. Ou seja, para cada R\$1,00 investido em ativo, há um retorno de R\$0,06.
- O índice de lucratividade serve para demonstrar a rentabilidade após pagar todas as contas. Neste caso, para cada R\$1 investido na assessoria, foi retornado R\$1,34.
- O negócio foi capaz de se pagar com 2 anos e meio.
- Se for reinvestido o retorno, esse rendimento em cima desse retorno é de 37%.

A assessoria manual do esporte, como explícito ao longo do plano de negócios, é um empreendimento que já existe, possui faturamento e uma clientela fiel ao que é ofertado. Construímos uma base sólida de colaboradores e alunos que compõem a base do negócio. Conclui-se, com base nas informações apresentadas, que o negócio irá fazer uma expansão com o qual terá como meta a ampliação dos serviços prestados, sendo possível atender mais pessoas de diferentes idades, renda e localização, trazendo ainda mais valor aos consumidores e pessoas que gostam da corrida. Esse investimento será necessário para que se pense uma estrutura para este público, no qual terá maquinários novos, equipamentos específicos, além de uma estrutura que possibilitará o acompanhamento dos treinadores com alunos, trazendo com isso conforto, confiança e segurança em um trabalho em que já é realizado, mas que necessita de estrutura. Conclui-se portanto, que é viável e recomenda-se seu investimento. O percentual de viabilidade nos cinco primeiros anos do negócio se mostrou favorável, além de pagar o investimento do negócio e tendo retorno positivo nos anos seguintes considerando um médio prazo. Todas as informações que demonstram a viabilidade técnica e econômica do projeto podem ser encontradas no presente plano e na planilha, com valores e variáveis representados de forma realista e explícita.

## 11. REFERÊNCIAS

- BRASIL. Ministério da Economia. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas (IBGE). **Coordenação de População e Indicadores Sociais, Estimativas da população residente com data de referência**. IBGE, 2020.
- BRASIL. **Ministério da Saúde. Coronavírus (Covid-19)**. Brasília, 2020.
- BRASIL. **Quatro em cada 10 brasileiros pratica atividades físicas regularmente**. Ministério da Saúde, 2020.
- CASTRO, G.A. **A percepção do bem-estar em praticantes de corrida de rua**. Universidade Federal Do Rio Grande do Sul - Escola de Educação Física. Porto Alegre, 2014.
- DALLARI, M.M. **Corrida de rua: um fenômeno sociocultural contemporâneo**. Tese de Doutorado - Faculdade de Educação, Universidade de São Paulo. São Paulo, 129 p., 2009.
- DOLABELA, F. **Oficina do Empreendedor**. Rio de Janeiro, 2008.
- DORNELAS, J.C.A. **Empreendedorismo: Transformando ideias em negócios**. Rio de Janeiro, 2001.
- DU, Y. et al. **Trends in adherence to the physical activity guidelines for Americans for aerobic activity and time spent on sedentary behavior among US adults, 2007 to 2016**. JAMA network open, v. 2, n. 7, 2019.
- FREIRE, R. S.; LÉLIS, F. L. O.; FILHO, J. A. F.; NEPOMUCENO, M. O.; SILVEIRA, M. F. **Prática regular de atividade física: estudo de base populacional no norte de Minas Gerais, Brasil**. Revista Brasileira de Medicina do Esporte, v. 20, n. 5, p. 345-349, 2014.
- GOMES, M.; CAMARGO, V. R. T. **Divulgação da Ciência do Esporte e do Jornalismo especializado: um estudo sobre a corrida de rua**. Comunicação apresentada em XVIII, **Congresso Nacional de Divulgación de La Ciencia y La Técnica**. 2011. Disponível em: <[https://www.somedyt.org.mx/congresso\\_2011/memorias/congresso/18\\_70.pdf](https://www.somedyt.org.mx/congresso_2011/memorias/congresso/18_70.pdf)>: Acesso em 06 de julho de 2023.
- LIMA, F. S. C.; DURIGAN, A. N. A. **Perfil e características de treinamento dos praticantes de corrida de rua do município de São José do Rio Preto-SP**. **Revista Brasileira de Prescrição e Fisiologia do Exercício**, São Paulo, v.12. n.76. p. 675-685, 2018.

HISRICH, R., PETERS, M. **Empreendedorismo**. São Paulo: Bookman, 2004.

MACHADO, A. F. **Corrida bases científicas do treinamento**. Ícone, São Paulo., 2011.

MANSUR, E. **Número de academias dobra em três anos no Brasil**. Blog.maisnutrição, 2011.

MATTHIESEN, S. Q. **Corrida: Atletismo 1**. 1. Ed: Odysseus, 184p. v. 1, 2007.

NOAKES, T. **Lore of running**. 3ª edição. Champaign: Leisure Press, 804 p., 1991.

OLIVEIRA FILHO, A., SHIROMOTO, R. **Efeitos do Exercício Físico Regular sobre Índices Preditores de Gordura Corporal: Índice de Massa Corporal, Relação Cintura-Quadril e Dobras Cutâneas**. Revista da Educação Física/UEM, Brasil, 2008.

OLIVEIRA, E. T. **Características e fatores associados dos corredores de rua de Aracaju**. Dissertação (Mestrado). Programa de Pós-Graduação em Educação Física da Universidade Federal de Sergipe, São Cristovam, 2015.

REIS, D. F., SOUZA, F. S., JESUS, J. S., GARCIA, T. A., OZAKI, G. A. T., ZANUTO, E. A. C., JUNQUEIRA, A., CASTOLDI, R. C., CAMARGO, R. C. T., FILHO, J. C. S. **C. Atividade física ao ar livre e a influência na qualidade de vida**. Colloquium Vitae, v. 9, n. Especial, p.191-201, 2017.

ROCHA, A. A. **Motivação à prática regular de ginástica laboral**. 114p. Dissertação (Mestrado), Programa de Pós-Graduação em Ciência do Movimento Humano da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2012.

ROTH, B. V. T.; ROSSATO, V. M.; KRUG, R. R.; KRUG, M. R. Corrida de rua e sua importância, na percepção dos praticantes. **Revista Biomotriz**, Cruz Alta/RS, v. 14, n. 3, p. 53-62, Setembro de 2020.

SCALCO, L. M. **Por isso corro demais...Notas etnográficas de uma corredora iniciante**. Revista Brasileira de Sociologia da Emoção, Pernambuco, v.9, n.25, p. 312-355, 2010.

SCILIAR, M. **O idioma da saúde**. Especial Veja, São Paulo, ano 34, n. 12, p. 90, 2001.

SENE, R. F., PORTO, M. M., **Qualidade de vida: conceitos e perspectivas**. Revista Digital, Buenos Aires – ano 14 – Nº 142 - Marzo de 2010. Disponível em REVISTA CIENTÍFICA ELETRÔNICA DE CIÊNCIAS APLICADAS DA FAIT, Ano V. v 8, n 2, 2016.

SALGADO, J. V. V.; CHACON-MIKAHIL, M. P. T. Corrida de rua: análise do crescimento do número de provas e de praticantes. **Revista da Faculdade de Educação Física da Uni-camp**, Campinas, v. 4, n. 1, 2006

SILVA, E,L., MENEZES, E,M., **Metodologia da Pesquisa e Elaboração de Dissertação**. 3ed.rev. atual. Florianópolis: Laboratório de Ensino a Distância da UFSC, 2001.

TAVARES, Mauro Calixto. *Gestão Estratégica*, 3ª Edição. **São Paulo: Atlas SA**, 2010.

YALOURIS, N. **Os Jogos Olímpicos na Grécia Antiga: Olímpia antiga e os Jogos Olímpicos (Superv.) Tradução Luiz Alberto Machado Cabral**. 1ª edição. São Paulo: Odysseus Editora, 334 p., 2004.

YANG, L. et al. **Trends in Sedentary Behavior Among the US Population, 2001-2016**. v. 321, n. 16, p. 1587–1587,2019.