

Centro Universitário do Planalto Central Aparecido dos Santos (Uniceplac)
Curso de Educação Física
Trabalho de Conclusão de Curso

Centro Aquático MK

Brasília/DF
2022



(61) 3035-3900



www.uniceplac.edu.br



Área Especial para Indústria
Lote nº 02, Bloco A, Sala 304,
Setor Leste, Gama, Brasília, DF
CEP 72.445-020

MATEUS ALVES ARAÚJO
MAYKON FERNANDO RAMOS

Centro Aquático MK

Projeto Empresa apresentado como requisito para conclusão do curso de Bacharelado em Educação Física pelo Centro Universitário do Planalto Central Aparecido dos Santos (Uniceplac).

Orientador: Prof. Dr. Daniel Tavares de Andrade

Brasília/DF

2022



(61) 3035-3900



www.uniceplac.edu.br



Área Especial para Indústria
Lote nº 02, Bloco A, Sala 304,
Setor Leste, Gama, Brasília, DF
CEP 72.445-020

**MATEUS ALVES ARAÚJO
MAYKON FERNANDO RAMOS**

Centro Aquático MK

Projeto Empresa apresentado como requisito para conclusão do curso de Bacharelado em Educação Física pelo Centro Universitário do Planalto Central Aparecido dos Santos (Uniceplac).

Brasília, 21 de junho de 2022.

Banca Examinadora



Prof. Dr. Daniel Tavares de Andrade
Orientador



Prof. Me. Demerson Godinho Maciel
Examinador



Prof. Me. Igor Márcio Corrêa Fernandes da Cunha
Examinador



Título: Centro Aquático MK

Mateus Alves Araujo¹
Maykon Fernando Ramos²

Resumo:

O envelhecimento é um processo natural e irreversível que ocorre através das alterações fisiológicas ao longo do tempo nos seres vivos, porém a realização de exercício físico tem caráter preventivo e pode retardar este desenvolvimento. A prática de atividades aquáticas além de colaborar para uma melhor qualidade de vida contribui na prevenção de doenças, colabora para o aumentando da expectativa de vida, e promove benefícios psicológicos, sociais, afetivos, assim como o aumento da força, tônus muscular, capacidade funcional e cardiovascular, entre outros. Desta forma, a criação do centro aquático MK tem como objetivo gerar um completo bem-estar físico, mental e social, proporcionando interação, qualidade de vida, autonomia, independência e benefícios à saúde dos idosos, tal como o retardamento da sarcopenia e doenças em geral. O trabalho tem o intuito de destacar a importância da elaboração de um planejamento eficiente, levando em consideração todos os aspectos apresentados, e concluiu-se que com um plano de negócios bem elaborado o projeto pode se tornar uma proposta viável para sua realização.

Palavras-chave: Centro Aquático. Natação. Hidroginástica. Idoso. Envelhecimento.

Abstract:

Aging is a natural and irreversible process that occurs through physiological changes over time in living beings, but physical exercise has a preventive character and can delay this development. The practice of aquatic activities, in addition to contributing to a better quality of life, contributes to the prevention of diseases, contributes to increasing life expectancy, and promotes psychological, social, affective benefits, as well as increased strength, muscle tone, functional capacity. and cardiovascular, among others. In this way, the creation of the MK aquatic center aims to generate a complete physical, mental, and social well-being, providing interaction, quality of life, autonomy, independence, and health benefits for the elderly, such as the delay of sarcopenia and diseases in general. The work aims to highlight the importance of developing an efficient planning, considering all the aspects presented, and it was concluded that with a well-prepared business plan, the project can become a viable proposal for its realization.

Keywords: Aquatic Center. Swimming. Water aerobics. Old man. Aging.

¹ Graduando do Curso de Educação Física, do Centro Universitário do Planalto Central Aparecido dos Santos (Uniceplac). E-mail: mateeusalves0898@gmail.com

² Graduando do Curso de Educação Física, do Centro Universitário do Planalto Central Aparecido dos Santos (Uniceplac). E-mail: maykonramoscontato@gmail.com



1 APRESENTAÇÃO

A população idosa tem aumentado consideravelmente no mundo e tem representado uma mudança na sociedade. Aproximadamente há 865 milhões de idosos no mundo, o que corresponde a 12,3% de toda a população. No Brasil, há cerca de 21 milhões de pessoas com mais de 60 anos, o que corresponde a 11,3%.

Como consequência de uma população envelhecida, a promoção e a educação em saúde, a prevenção e o retardamento de doenças e fragilidades, a manutenção da independência e da autonomia são ações que precisam ser ampliadas. Pois se faz essencial que os anos para os idosos sejam desfrutados com qualidade, dignidade e bem-estar. Esse aumento da faixa etária colabora em pressões no sistema de saúde do Brasil, que registraram aumento significativo da demanda, quando justificado pela falta de exercício físico.

Segundo a (CODEPLAN) Companhia de Planejamento do Distrito Federal, o público idoso na região escolhida para abertura da empresa tem uma das maiores rendas de toda a capital. Tendo em vista que cada vez menos a população idosa realiza a prática de exercício físico, com o aumento da longevidade brasileira e com uma renda média considerável viável, surgiu a ideia de criação do centro aquático no Gama-DF, com o intuito de promover qualidade de vida e em contrapartida um retorno financeiro otimista.

Sabendo disso, um estudo foi realizado para analisar a viabilidade da criação de um centro aquático direcionado a população idosa no Gama/DF, que é um dos maiores bairros do Distrito Federal, em questão regional e populacional. A Pesquisa Distrital por Amostra de Domicílio (PDAD) apontou que no ano de 2018 a população urbana do Gama era de 133.287 pessoas, sendo 52,54% do sexo feminino e do sexo Masculino 47,46%. Estima-se que a renda aproximada desta população seja de R\$ 3.692,00 equivalente a 5,45 salários-mínimos, e uma renda per capita de R\$1.079 (CODEPLAN, 2018).

Tendo em vista que a quantidade de centros aquáticos no Gama/DF é pequena e, com o aumento da população idosa, sucedeu a ideia de criação do centro aquático, no intuito de atender a essa demanda.



2 CONTEXTUALIZAÇÃO

O ser humano vive uma constante busca pela promoção de saúde que engloba a qualidade de vida, bem-estar físico, mental e social, os quais estão diretamente relacionados ao estilo de vida adotado pelos indivíduos. Assim, suas ações do dia a dia, influenciam diretamente em sua saúde. A prática de exercício físico de forma regular atua como estratégia fundamental na atenção primária à saúde, possuindo caráter preventivo, atrativo e eficaz, no combate ao desenvolvimento e evolução de doenças crônicas (REBELATTO *et al.*, 2006).

Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), entre os anos de 2012 e 2018, houve um aumento de 18% da população idosa no Brasil, chegando a 30,2 milhões, em 2060, aproximadamente 25,5% da população deverá ter acima de 65 anos. Atualmente 70% da população está na faixa etária de 15 a 64 anos e acima de 65 representa 9,5% da população (IBGE, 2019). Embora não exista nada que seja capaz de parar a progressão do envelhecimento, estudos mostram que a prática regular de exercício físico é capaz de manter a aptidão física e pode diminuir as chances de desenvolvimento de doenças.

O exercício físico para a pessoa idosa proporciona uma melhor qualidade de vida, diminui o processo natural do envelhecimento, diminui a perda da capacidade funcional, bem como o tônus muscular e deterioração de aptidões físicas como força, capacidade cardiovascular e equilíbrio (REBELATTO *et al.*, 2006).

3 PLANO DE NEGÓCIO

Para abrir uma empresa com sucesso é necessário um planejamento, existem algumas ferramentas e a abordagem para orientar nosso projeto é o Plano de negócio. Esta ferramenta proporciona a análise de mercado, projeções financeiras com a os custos iniciais de investimentos, custos fixos e variáveis, além da quantidade de alunos necessários e organização empresarial (GONÇALVES, 2002).



3.1 SUMÁRIO EXECUTIVO

- **Descrição da Empresa:** O Centro Aquático MK é uma empresa voltada a atividades aquáticas, onde a principal modalidade é a hidroginástica para o público idoso e, contará com piscina para natação para todas as idades. Com a estrutura, também será fornecido atendimento ao público como clube aos finais de semana e feriados.
- **Diferenciais Competitivos:** Um excelente custo-benefício, possibilitando o investimento aos alunos que procuram saúde e qualidade de vida, local, equipamentos novos e de última geração, colaborando para uma melhor qualidade das aulas, entusiasmo, proatividade e resiliência da equipe.
- **Missão e Valores:** A missão da empresa é levar benefícios aos idosos, proporcionando o envelhecimento saudável e uma melhor qualidade de vida; O valor mensal pode variar entre 190,00 a 240,00 reais, a depender da aula desejada e frequência semanal.
- **Perfil do Empreendedor:** Somos uma empresa comprometida com a qualidade de vida dos nossos alunos, levando segurança e qualidade em serviço de forma proativa e qualificada.
- **Produtos e Serviços:** Será ofertado os seguintes serviços: Natação Infantil e adulto iniciante e intermediário; Adaptação ao meio líquido; Natação adulto avançado e hidroginástica.
- **Mercado de Atuação:** O público alvo são os idosos, mas toda a população será atendida.
- **Localização:** Setor de Indústria - Gama, Brasília - DF, 72445-040.
- **Investimento Inicial:** Será o valor de R\$539.292,74, para abertura do Centro.
- **Forma Jurídica:** Será documentada através da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, dispendo sobre o tratamento jurídico diferenciado, simplificado e favorecido previsto nos arts. 170 e 179 da Constituição Federal.
- **Enquadramento Tributário:** Será utilizado o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional).



3.2 ANÁLISE DE MERCADO

O público idoso das regiões administrativas (Águas Claras, Candangolândia, Cruzeiro, Gama, Guará, Núcleo Bandeirante, Sobradinho, Taguatinga, Vicente Pires) do DF tem uma renda média domiciliar aproximada de R\$ 7.266,00. Foi realizada uma análise de mercado para compreender a média de valores que deverá ser ofertada ao público, de acordo com a localização da empresa. (CODEPLAN, 2018). É realizada a análise de mercado para compreender como a empresa deverá atuar diante dos fatores positivos e negativos que se apresentam na região. São colhidas informações para direcionar a empresa seja sobre o ramo, público, poder econômico, viabilidade.

3.2.1 Identificação de Clientes

A empresa tem como público alvo a população idosa, que são aqueles com 60 anos ou mais, de acordo com o Estatuto do Idoso (Lei federal no 10.741/2003). Porém atenderá todos os moradores do Gama/Santa Maria - DF e região. Será disponibilizado aulas para crianças, adultos e idosos com o intuito de colaborar com a saúde e proporcionar uma vivência aquática para os contratantes do serviço. Segundo a (CODEPLAN) Companhia de Planejamento do Distrito Federal, o Gama tem uma população idosa aproximada de 12% do número total de habitantes e demonstra uma renda domiciliar média por mês de R\$ 3.692,00, que equivale a uma renda per capita de R\$ 1.079,00.

3.2.2 Análise da Concorrência

Abreviação de uma nomenclatura em inglês: *Strengths, weaknesses, opportunities e threats*, que em nossa língua se refere à: Forças, fraquezas, oportunidades e ameaças. A Análise SWOT foi criada por Albert Humphrey, é uma ferramenta de fácil utilização e excelente para o planejamento de empresas. Tem finalidade de criar estratégias para auxiliar no processo de tomada de decisões (BOVO, 2016).



No primeiro quadrante, no campo força, seriam colocados os pontos fortes da empresa, fatores relevantes que destacam os serviços prestados. Já no segundo quadrante, no campo fraquezas, seriam descritos fatores que limitam a empresa em atingir seus objetivos, características que não agregam credibilidade a marca. Estes quadrantes formam os fatores internos, ou seja, fatores que podem ser controlados ou melhorados. No terceiro quadrante, no campo oportunidades, seriam colocados os fatores que podem ajudar a alavancar a marca como alianças estratégicas, expansão da marca para outros países, entre outras. No quarto e último quadrante, no campo ameaças, seriam descritos fatores que podem ser prejudiciais ao projeto, como a entrada de um grande concorrente entre outros. Estes últimos quadrantes formam os fatores externos, ou seja, motivos que não dependem da empresa para acontecer (BOVO, 2016).

Figura 01 – Análise SWOT do Centro Aquático MK

Análise SWOT

STRENGTHS
FORÇAS

Local e equipamentos novos.
Entusiasmo.
Custo-benefício

OPPORTUNITIES
OPORTUNIDADES

Acessibilidade
Especificidade
Iniciação Esportiva



WEAKNESSES
FRAQUEZAS

Falta de recurso financeiro
Pouco apoio e equipe reduzida

THREATS
AMEAÇAS

Incerteza em inovação
Sesc e Centro Olímpico
Caminhadas ao ar livre
Pontos Comunitários (PEC's)

Fonte: Bovo (2016).

- **Forças**

Local e equipamentos novos: A estrutura e materiais totalmente novos, assim trazendo qualidade as aulas ministradas.



Entusiasmo: Professores recém-formados, com disposição para o trabalho e em um local estruturado.

Custo-Benefício: Ótimo preço, possibilitando o investimento para os alunos que estão procurando um serviço para adquirir mais saúde e qualidade de vida, possibilitando uma maior longevidade e expectativa de vida.

- **Oportunidades**

Acessibilidade: A água é uma excelente estratégia de atividade física para pessoas que necessitam da prática sem o impacto com o solo, e para quem não pode caminhar ou ficar em pé.

Especificidade: Serão realizadas aulas específicas para cada modalidade, desde a infantil/iniciante ao adulto/avançado, visando o melhor trabalho específico para cada objetivo.

Iniciação esportiva: Com um planejamento para a formação integral da criança e atleta, será proporcionado desenvolvimento físico, psicológico, cognitivo e social, promovendo uma melhor qualidade de vida.

- **Fraquezas**

Falta de recurso financeiro: Devido ao alto custo inicial da empresa, levará alguns anos para uma nova reestruturação e abertura de outras modalidades.

Pouco apoio e equipe reduzida: por estar no início do projeto e ser profissionais recém-formados, há pouco apoio e reconhecimento e por não haver uma boa remuneração a equipe será reduzida.

Inexperiência: profissionais recém-formados que afastam o público inicial pela defasagem de especialização.

- **Ameaças**

SESC, Centro Olímpico e outros: Serão concorrentes, pois são lugares que oferecem atividades aquáticas de qualidade.

Incerteza em inovação: por ser um projeto e local novo, a população se sente insegura ao contratar um novo trabalho, então deve ter uma boa divulgação.

Preferência do idoso pela caminhada e PEC's: Muitos idosos quando falam em fazer atividade física tem preferência por caminhada (ZAITUNE *et al.*, 2007), muitas vezes não



conhecem os benefícios que o treinamento pode trazer. Os PEC's (Pontos de Encontro Comunitário) também são considerados ameaças pois muitos idosos preferem fazer exercícios por ter uma comodidade de estar próximo de casa e serem gratuitos.

3.2.3 Modelo de Negócio

O Canvas é uma ferramenta visual que representa em um cenário interativo, os relacionamentos e as trocas entre os nove blocos da ontologia de Osterwalder (2004). No Canvas, cada bloco tem seu ponto de vista sob a forma como uma organização cria, entrega e captura valor, podendo ser verificado de que modo cada componente da ontologia contribui para a geração de valor. Esse método permite identificar por meio de técnicas de criação e conhecimento. Os elementos possíveis e imagináveis que devem compor um determinado modelo de negócio. Assim, o Modelo Canvas, se encontra disposto da seguinte forma: a proposta de valor tem foco em demonstrar quais são os produtos e serviços que irão causar desejo para aquela determinada clientela.

No segmento de clientes deve-se analisar qual será o público-alvo e para quem será oferecido os serviços. Já no canal será descrito quais serão os meios utilizados para que se mantenha contato com o público-alvo. Em relacionamento com os clientes será descrito de qual forma será a relação com os clientes. Nos recursos principais será descrito quais serão os recursos e atividades que vão agregar valor para a clientela. Na atividade chave serão citadas quais habilidades serão necessárias para realizar as ações mais importantes para gerar valor aos clientes. Em parceria chave haverá as principais redes de fornecedores que farão o modelo de negócio progredir. A estrutura de custo terá a apresentação de todos os custos que serão necessários na operação no modelo de negócio pretendido e na fonte de receita será apresentado a maneira como a organização irá gerar lucro através do segmento de clientes (Macedo, *et al.*, 2013).



Figura 02 – Modelo Canvas do Centro Aquático MK

Modelo Canvas



Fonte: criado no site do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas.

- **Parceiros:** para que seja enriquecida a quantidade e qualidade de parceiros, serão buscados locais em que os alunos do centro aquático frequentam com constância: nutricionistas, fisioterapeutas, academias, clínicas médicas e loja de materiais aquáticos. Esses parceiros servirão de equipe multidisciplinar que juntos podem melhorar a qualidade de vida e desempenho de nossos clientes. Assim podemos atender às indicações que são direcionadas por meio dos parceiros com plano de recompensa, cupom de desconto ou um período gratuito para que experimente o que se é oferecido.
- **Atividade chave:** para que se obtenha destaque em meio aos outros centros aquáticos, temos a meta de prestar um ótimo serviço e um valor acessível quando comparado a outros locais, em aulas de hidroginástica e natação, com intuito de melhorar a qualidade de vida e reabilitar os necessitados de tal serviço. Os clientes serão analisados e



buscaremos respeitar a individualidade. Será realizado anamnese e avaliação como questionários, testes de flexibilidade, dor e esforço, teremos também a aferição de pressão arterial e da glicemia, sempre buscando um feedback dos alunos. As aulas terão o objetivo de proporcionar uma maior qualidade de vida, interação dos alunos, por meio de profissionais qualificados e capacitados, assim como uma excelente e nova estrutura que será entregue para todos.

- **Recurso chave:** como princípios para que o centro aquático MK funcione de forma efetiva e qualificada, é primordial que tenhamos uma considerável quantidade de alunos, e para que isso ocorra, será disponibilizado uma vasta diversidade de equipamentos e aulas atualizadas, realizadas de forma segura. Para que ocorram tais procedimentos, os profissionais devem estar capacitados e preparados para se destacar em meio aos outros centros aquáticos.
- **Proposta de valor:** para que ocorra o desejo de participar do Centro MK, será fornecido aos profissionais possibilidades de uma ótima preparação, vasta experiência e conteúdo a ser repassado aos alunos, gerando assim aulas dinâmicas e bem elaboradas, oferecendo aulas que promovam qualidade de vida e retardam os efeitos do envelhecimento. Assim como um ótimo local, eventos para ocorrer interação entre os alunos e uma variedade de aulas.
- **Relacionamento:** para que os alunos sejam fidedignos, o primordial é uma boa comunicação e bom relacionamento com eles, o interesse pelas aulas também traz fidelidade com os nossos clientes. Será fornecido, planos de fidelização com o objetivo de facilitar o acesso às aulas quando referido a parte financeira da clientela. Feedbacks são importantes e serão realizados para demonstrar o trabalho efetuado e a progressão durante o período que foi realizado às aulas.
- **Canal:** será repassado ao público as propostas de valores, planos, grade horária, horário de funcionamento e tudo o 'que se refere ao funcionamento das aulas, por meio da comunicação do professor e aluno em aulas presenciais, e por meio das redes sociais que terão postagem frequentes relacionadas a qualidade de vida e divulgação de informações.



- **Segmentos de mercado:** o público-alvo do centro aquático é heterogêneo, a fim de não excluir nenhum grupo populacional e atender a todos que possuem interesse em praticar determinada atividade aquática. A OMS (Organização Mundial da Saúde) recomenda que cada indivíduo realize pelo menos 30 minutos diários de atividade física com intensidade moderada, sendo assim a empresa busca abranger todos, para que tenham a oportunidade de aumentar sua qualidade de vida, diminuindo o risco de doenças e interagindo com outras pessoas.
- **Custos:** é previsto que tenhamos custos mensais com inúmeros compromissos, custos com limpeza geral que são imprescindíveis para o bom funcionamento do local e maior conforto aos alunos. Marketing, para que as redes sociais estejam sempre atualizadas, haverá também a manutenção dos equipamentos para que sempre estejam em pleno funcionamento, da mesma forma as contas de água, energia, telefone e internet para que o estabelecimento sempre possa prestar uma boa comodidade aos alunos, com a criação da empresa virão despesas com contador, INSS, CREF e impostos em geral.
- **Fonte de renda:** a fonte de renda será por meio de pagamentos mensais que os alunos realizarão referente as aulas realizadas. O cliente pode fazer o pagamento por meio do seu cartão de crédito ou o pagamento à vista. As parcerias realizadas também fornecerão renda para o centro MK, através das consultas, compras, exames e avaliações, assim como a venda de artigos esportivos, rendas da lanchonete e eventos realizados.

Com esse planejamento auxilia os sócios a tomarem as decisões e como isso irá refletir na projeção financeira da empresa. Esta ferramenta permite a previsão de ameaças e oportunidades e mostra valores reais assim prevenindo de a empresa ser aberta por entusiasmo (GONÇALVES, 2002).

4. PLANO OPERACIONAL

Para viabilizar a abertura do centro aquático, foi realizado o planejamento do funcionamento da empresa e planejamento financeiro. Será apresentado os recursos necessários para a



inauguração da empresa com duas piscinas e grade horária completa, dessa forma possibilitando saber o quanto investir inicialmente para inauguração parcial ou completa.

4.1 LOCALIZAÇÃO

O centro aquático MK se localiza no Setor de Indústria - Gama, Brasília - DF, com o custo necessário para a compra do terreno de R\$300.000,00. O local foi escolhido por ser uma cidade satélite ampla e com uma população aproximada de 131.911 habitantes segundo o IBGE. Uma cidade com vários pontos comerciais e escassez de centros aquáticos quando se comparado a população, principalmente idosos.

4.2 EXIGÊNCIAS LEGAIS

O Centro Aquático MK será constituído como uma Microempresa, que se adequa a pessoa jurídica e a firma mercantil individual que tiver receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 244.000,00 (duzentos e quarenta e quatro mil reais); (Vide Decreto nº 5.028, de 31.3.2004). assegurado às microempresas e às empresas de pequeno porte previsto nos arts. 170 e 179 da Constituição Federal. Nos termos dos arts. 170 e 179 da Constituição Federal, É assegurado às microempresas e às empresas de pequeno porte tratamento jurídico diferenciado e simplificado nos campos administrativo, tributário, previdenciário, trabalhista, creditício e de desenvolvimento empresarial, em conformidade com o que dispõe esta Lei e a Lei nº 9.317, de 5 de dezembro de 1996,

O empreendedor não precisa ter formação superior. Todavia, o exercício das atividades de educação física é prerrogativa dos profissionais regularmente registrados nos Conselhos Regionais de Educação Física. Nesse sentido, a Lei Federal no. 9.696/98, que dispõe sobre a regulamentação da Profissão de Educação Física estabelece que as academias de ginástica deverão manter um responsável técnico e profissionais de educação física em suas dependências.

É obrigatório o registro do estabelecimento junto ao Conselho Federal de Educação Física (CONFEF), que através da Resolução CONFEF nº 21, de 21 de janeiro de 2000, dispõe



que as pessoas jurídicas, cuja finalidade básica seja a prestação de serviços de atividade física, desportiva e similar, estão obrigadas a se registrarem no respectivo Conselho Regional de Educação Física.

Atentar também para a Resolução CONFEF nº 52, de 08 de dezembro de 2002, dispõe sobre as normas básicas de fiscalização da estrutura física e equipamentos para o funcionamento de pessoa jurídica prestadora de serviços na área da atividade física, desportiva e similares. Veja também as Resoluções CONFEF no. 056/2003 e no. 254/2013- Dispõe sobre o Código de Ética dos Profissionais de Educação Física registrados no Sistema CONFEF/CREFs.

O Código de Defesa do Consumidor (CDC), criado através da Lei nº 8.078 de 1990, será respeitado e cumprido.

4.3 ESTRUTURA

A infraestrutura do centro MK será um diferencial da unidade, pois foi buscado as melhores condições para o público. Será um local com piscinas, banheiros e vestiários amplos para maior conforto de todos. Um espaço na recepção, seguido dos vestiários, lava pés até a chegada nas piscinas aquecidas e o que há de melhor no mercado.

A estrutura do centro aquático será composta basicamente pelas seguintes áreas:

- Recepção;
- Vestiário masculino e feminino;
- Armários;
- Duchas;
- Lava pés;
- Uma piscina média;
- Uma piscina grande;
- Loja para venda de produtos;



4.4 PRODUTOS E/OU SERVIÇOS

O principal produto da empresa será às aulas de hidroginástica, sendo praticada na piscina destinada a atividade no tamanho de 12x8M. O público comum é os idosos, mas pode ser praticado por todas as idades. Será ofertada turmas 3 vezes na semana e duas vezes, sendo um total de 32 turmas, com aulas de segunda a sábado começando às 06:00 da manhã e encerrando às 22:00.

Na segunda piscina no tamanho semi-olímpica serão realizadas as aulas de natação, as aulas podem ser realizadas com crianças a partir dos 3 anos de idade, e não tem limite de idade para as aulas. Posteriormente será realizada a capacitação dos professores para ministrar aulas para bebês. Contará com turmas onde possa ser feita uma sequência pedagógica, iniciando com turmas 2x na semana de adaptação ao meio líquido, para o público infantil terá aulas de iniciação e também nível intermediário. Para o público adulto em diante, serão ofertadas turmas de iniciação, intermediário e avançado, com turmas de 2 e 3 vezes na semana, e o avançado com 5 vezes na semana.

Além das aulas nas modalidades, o público contará também com a abertura do clube nos finais de semana, onde não contará com um instrutor e somente com salva vidas nas piscinas e com acesso também do público que não pratica as aulas no Centro Aquático, podendo ser realizados eventos esportivos e recreativos no local e com intuito de aumentar a renda e divulgação da empresa.

Para o tratamento da água e limpeza da piscina e do ambiente os horários das 06:00h até às 10:50 da manhã de segunda feira serão reservados para manutenção.

Quadro 1 - Horário de funcionamento do clube

SÁBADO	12:00 a 19:00
DOMINGO	09:00 a 17:00
TOTAL DE HORAS SEMANAIS: 15 horas	



As aulas serão realizadas em duas piscinas com duração de 50 minutos, e intervalo de 10 minutos entre as aulas. Como atividade principal do Centro Aquático MK a hidroginástica será realizada na piscina 1, respeitando o horário de limpeza e manutenção da piscina.

Quadro 2 - Horário de funcionamento hidroginástica

SEGUNDA	TERÇA A SEXTA	SABADO
11:00 às 22:00	06:00 às 22:00	06:00 as 12:00
TOTAL DE HORAS SEMANAIS: 33 horas		

A natação é dividida principalmente entre faixa etária e nível de aperfeiçoamento, intercalando os horários entre aulas de adaptação ao meio líquido; iniciante e intermediário Infantil, iniciante e intermediário adulto, avançado adulto.

Quadro 3 - Horário de funcionamento turma de adaptação

TERÇA	QUINTA
09:00 Turma 1	09:00 Turma 1
10:00 Turma 2	10:00 Turma 2
14:00 Turma 3	14:00 Turma 3
15:00 Turma 4	15:00 Turma 4
TOTAL DE HORAS SEMANAIS: 8 horas	

Quadro 4 - Horário turmas infantil

SEGUNDA	QUARTA	SEXTA	SABADO
--	09:00 Turma 1 10:00 Turma 2	09:00 Turma 1 10:00 Turma 2	09:00 Turma 1 10:00 Turma 2
14:00 Turma 3 15:00 Turma 4	14:00 Turma 3 15:00 Turma 4	14:00 Turma 3 15:00 Turma 4	--
TOTAL DE HORAS SEMANAIS: 12 horas			

O público adulto tem um maior número de turmas e também é diferenciado por iniciante e intermediário, serão 5 turmas da categoria intermediário 3 vezes na semana e 5 turmas 2 vezes



na semana. Na categoria de iniciação serão 6 turmas 3 vezes na semana e 4 turmas 2 vezes na semana.

Quadro 5 - Horário adulto iniciante e intermediário

SEGUNDA	TERÇA	QUARTA	QUINTA	SEXTA	SABADO
11:00	06:00 as 9:00	06:00 as 9:00	06:00 as 9:00	06:00 as 9:00	06:00 as 9:00
13:00	11:00	11:00	11:00	11:00	11:00
16:00 as 19:00	13:00	13:00	13:00	13:00	--
20:00 as 22:00	16:00 as 19:00	16:00 as 19:00	16:00 as 19:00	16:00 as 19:00	--
--	20:00 as 22:00	20:00 as 22:00	20:00 as 22:00	20:00 as 22:00	--

Já na categoria avançado serão duas turmas 5 vezes na semana.

Quadro 6 - Horário turma avançado

TURMA 1 12:00	SEGUNDA A SEXTA
TURMA 2 19:00	SEGUNDA A SEXTA



Tabela 1 - Grade horária Centro Aquático MK

HORARIO	DOMINGO	SEGUNDA	TERÇA	QUARTA	QUINTA	SEXTA	SABADO
06:00	FECHADO	MANUTENÇÃO / PLANEJAMENTO	NAT ADULT INTERM / HIDRO	NAT INICI ADULT / HIDRO	NAT ADULT INTERM / HIDRO	NAT INICI ADULT / HIDRO	NAT ADULT INTERM / HIDRO
07:00	FECHADO	MANUTENÇÃO / PLANEJAMENTO	NAT INICI ADULT / HIDRO	NAT ADULT INTERM / HIDRO	NAT INICI ADULT / HIDRO	NAT ADULT INTERM / HIDRO	NAT INICI ADULT / HIDRO
08:00	FECHADO	MANUTENÇÃO / PLANEJAMENTO	NAT ADULT INTERM / HIDRO	NAT INICI ADULT / HIDRO	NAT ADULT INTERM / HIDRO	NAT INICI ADULT / HIDRO	NAT ADULT INTERM / HIDRO
09:00	CLUBE	MANUTENÇÃO / PLANEJAMENTO	ADAP 1/ HIDRO	NAT INF INIC / HIDRO	ADAP 1/ HIDRO	NAT INF INIC / HIDRO	NAT INF INIC / HIDRO
10:00	CLUBE	MANUTENÇÃO / PLANEJAMENTO	ADAP 2/ HIDRO	NAT INF INTMD / HIDRO	ADAP 2/ HIDRO	NAT INF INTMD / HIDRO	NAT INF INTMD / HIDRO
11:00	CLUBE	NAT ADULT INTERM / HIDRO	NAT INICI ADULT / HIDRO	NAT ADULT INTERM / HIDRO	NAT INICI ADULT / HIDRO	NAT ADULT INTERM / HIDRO	NAT INICI ADULT / HIDRO
12:00	CLUBE	NAT ADULT AVANÇAD / HIDRO	CLUBE				
13:00	CLUBE	NAT INICI ADULT / HIDRO	NAT ADULT INTERM / HIDRO	NAT INICI ADULT / HIDRO	NAT ADULT INTERM / HIDRO	NAT INICI ADULT / HIDRO	CLUBE
14:00	CLUBE	NAT INF INIC / HIDRO	ADAP 1/ HIDRO	NAT INF INIC / HIDRO	ADAP 1/ HIDRO	NAT INF INIC / HIDRO	CLUBE
15:00	CLUBE	NAT INF INTMD / HIDRO	ADAP 2/ HIDRO	NAT INF INTMD / HIDRO	ADAP 2/ HIDRO	NAT INF INTMD / HIDRO	CLUBE
16:00	CLUBE	NAT ADULT INTERM / HIDRO	NAT INICI ADULT / HIDRO	NAT ADULT INTERM / HIDRO	NAT INICI ADULT / HIDRO	NAT ADULT INTERM / HIDRO	CLUBE
17:00	FECHADO	NAT INICI ADULT / HIDRO	NAT ADULT INTERM / HIDRO	NAT INICI ADULT / HIDRO	NAT ADULT INTERM / HIDRO	NAT INICI ADULT / HIDRO	CLUBE
18:00	FECHADO	NAT ADULT INTERM / HIDRO	NAT INICI ADULT / HIDRO	NAT ADULT INTERM / HIDRO	NAT INICI ADULT / HIDRO	NAT ADULT INTERM / HIDRO	FECHADO
19:00	FECHADO	NAT ADULT AVANÇAD / HIDRO	FECHADO				
20:00	FECHADO	NAT INICI ADULT / HIDRO	NAT ADULT INTERM / HIDRO	NAT INICI ADULT / HIDRO	NAT ADULT INTERM / HIDRO	NAT INICI ADULT / HIDRO	FECHADO
21:00	FECHADO	NAT INICI ADULT / HIDRO	NAT ADULT INTERM / HIDRO	NAT INICI ADULT / HIDRO	NAT ADULT INTERM / HIDRO	NAT INICI ADULT / HIDRO	FECHADO

Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa.

4.5 LOGOMARCA

A logomarca e nome da empresa é direta e intuitiva, demonstrando de forma clara para a população que se refere a atividades aquáticas, fica em evidência na logomarca natação.

Figura 3 - Logo empresa



4.6 RECURSOS HUMANOS

Para o funcionamento com qualidade da empresa, foi realizado um planejamento de quantas pessoas são necessárias para cumprir a carga horária da empresa. Por ser uma empresa ainda pequena, os sócios serão responsáveis por diversas funções para que possa diminuir o custo inicial do projeto. Por serem formados em educação física irão ministrar as aulas, mas também serão responsáveis pela limpeza do local, a área administrativa e também da recepção. Entretanto irá contar com outros profissionais para conseguir cumprir a carga horária.

As aulas têm uma carga horária de 648 horas mensais, assim precisando de profissionais de educação física e contará com o auxílio por 240 horas mensais de estagiários. O valor da hora aula ministrada pelos professores é de vinte e dois reais e do estagiário onze reais por hora aula. Será contratado um profissional para manter o ambiente limpo, sendo pago um salário mínimo pelo serviço. Para abertura do clube será contratado um salva vidas civil, onde a base do salário é de dez reais e setenta e nove centavos, sendo necessário 60 horas mensais, esses serviços podem ser terceirizados.

4.7 ORGANOGRAMA

O organograma é a representação de uma empresa estruturada de forma hierárquica, ou seja, é a configuração global dos cargos, funções, sócios, empreendedores e empregados do ambiente interno de uma organização. O organograma é considerado a melhor representação gráfica do desenho organizacional.

Ele é útil para pessoas externas que ao visualizar o organograma, são capazes de identificar qual funcionário contatar para resolver determinado problema, e também para novos funcionários que podem observar sua posição e sua função no esquema global da empresa (CERVANTES, 2005).

Alguns organogramas demonstram o nome do gestor de cada departamento, bem como o número de funcionários submetidos a ele e informações referentes à divisão do trabalho. Porém, um organograma com somente os cargos é mais viável, tendo em vista que utilizar os



nomes de cada funcionário faz com que a organização da empresa tenha que se atualizar constantemente, sempre que houver alguma mudança.

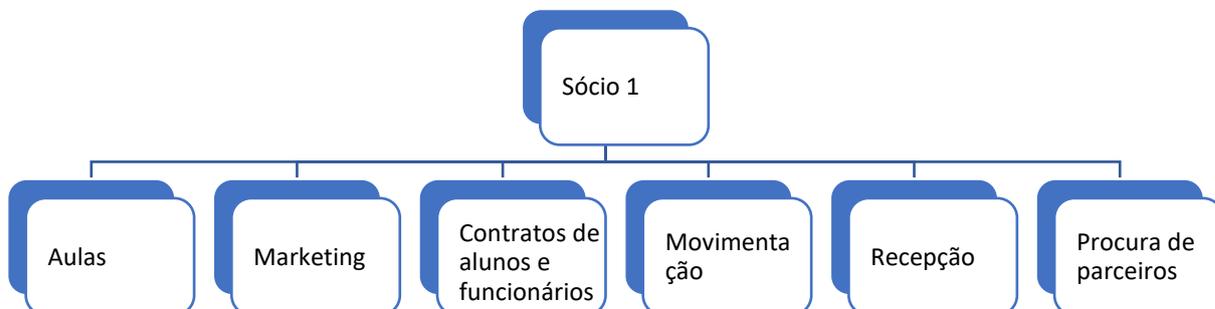
Criado para dar representação gráfica às relações entre os cargos na organização, o organograma tem, basicamente, duas partes interligadas: retângulos e linhas, as primeiras representam as autoridades na organização e os últimos os cargos entre os quais flui a autoridade (BALCÃO, 1965).

À construção do organograma deve sempre preceder um estudo da departamentalização existente, das subdivisões mais importantes, das relações e dos títulos de cargos. Cada cargo administrativo deve estar representado num retângulo. O retângulo deve conter o cargo do administrador, o título geral de sua função e, se possível, o nome do departamento. Em alguns casos o retângulo contém o nome da pessoa que exerce o cargo. Algumas empresas incluem o salário, a idade, e até mesmo uma fotografia do titular.

A tendência é exatamente a de ampliar o organograma, por razões que podem facilmente ser compreendidas: o organograma pessoal tende a se tornar obsoleto com maior velocidade, pois informações pessoais como idade, salário, função mudam constantemente. Porém, informações como salário e orçamento de cada departamento são consideradas confidenciais, não sendo, portanto, habitual dá-las a conhecer ao público e a todas as pessoas da organização (ERNEST DALE, 1955). Na figura 4, temos o sócio Maykon, além de autoridade do Centro Aquático MK também lhe será atribuído funções de: Instrutor, planejamento de aulas e da sequência pedagógica, estratégias de marketing, gerenciamento administrativo e de transações bancárias, quando não estiver ministrando aula irá manter o ambiente limpo, em paralelo a ser recepcionista, buscar parceiros para ter uma maior captação e fidelidade de alunos através de um trabalho multidisciplinar.

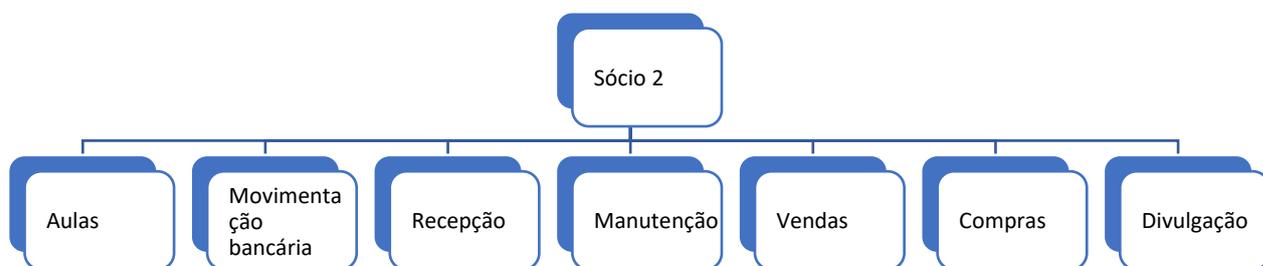


Figura 4 - Organograma sócio 1



Na figura 5, temos Mateus como o sócio 2, autoridade do Centro Aquático MK e subordinado a funções de: Instrutor, planejamento de aulas e sequência pedagógica, quando não estiver ministrando aulas irá exercer a função de recepcionista, responsável na manutenção geral, controle de compra e venda de artigos esportivos e materiais para as aulas, movimentações bancárias, divulgação e execução das estratégias de marketing do sócio 1.

Figura 5 - Organograma sócio 2



4.8 RECURSOS MATERIAIS

Aulas de natação e hidroginástica podem ser feitas sem a utilização de nenhum material, entretanto para atingir metas de treinamento e variação de aula, os materiais são excelentes recursos.

Foi realizado orçamento de materiais para as aulas de hidroginástica e natação, avaliando qualidade da marca, e custo benefício. As marcas encontradas com mais avaliações positivas Nabaji, Fiore e Mormai, por serem de EVA/Flutuadores os materiais não mudam muito a durabilidade de uma marca para outra.

Quadro 7 – Investimento em Materiais Didáticos

Quantidade	Produto	Valor Unitário	Valor Total
25	Pull buoy marca fiore	R\$31,00	R\$775,00
25	Palmar free hand marca fiore	R\$43,00	R\$1.075,00
35	Prancha natação 40x27CM 30mm	R\$20,00	R\$700,00
35	Espaguete flutuador marca NABAJI	R\$10,00	R\$350,00
25	Pé de pato mormai	R\$180,00	R\$4.500,00
15	Halteres flutuadores 1 a 2 kg	R\$40,00	R\$600,00
20	Halteres flutuadores 2 a 3 kg	R\$61,00	R\$1.220,00
35	Bastão flutuante EVA 1 a 2 kg	R\$52,00	R\$1.820,00
35	Luva para resistência em NEOPRENE	R\$72,00	R\$2.520,00
35	Prancha EVA sorriso	R\$72,00	R\$2.520,00
2	Kit 10 argolas para recreação	R\$100,00	R\$200,00
1	Plataforma modular	R\$489,00	R\$489,00
2	Círculo em EVA para salto	R\$69,00	R\$138,00
1	Kit 36 peças de letras	R\$17,00	R\$17,00
2	Regador Infantil	R\$25,00	R\$50,00
1	Kit com 50 bolas	R\$24,00	R\$24,00
TOTAL:			R\$16.998,00

Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa.



Prezando um bom atendimento, será feito uma recepção para atendimento do público e futuros alunos.

Quadro 8 – Investimento em Materiais de Escritório

Quantidade	Produto	Valor Unitário	Valor Total
1	Balcão recepção	R\$896.00	R\$896.00
1	Impressora	R\$780.00	R\$780.00
2	Folha A4	R\$25.00	R\$50.00
1	Computador	R\$1.100	R\$1.000
1	Televisão	R\$1.00	R\$1.000
1	Grampeador	R\$15.00	R\$15.00
2	Caixa de grampos	R\$13.00	R\$26.00
10	Canetas	R\$1.00	R\$10.00
2	Pasta Fichário	R\$12,00	R\$24.00
1	Placa externa	R\$1.500	R\$1.500
1	Purificador de agua	R\$359,00	R\$359,00
10	Saco de copos descartáveis	R\$2,50	R\$25,00
1	Cadeira de escritório	R\$120,00	R\$120,00
2	Longarina 5 assentos plástico	R\$615,00	R\$1230,00
			TOTAL: R\$7.035,00

Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa.

4.9 ESTOQUE

Os acessórios da piscina, materiais para limpeza, kits de primeiros socorros e todo material que será utilizado no centro aquático durante as aulas ou futuramente quando ocorrer o desgaste, perda ou má utilização, serão guardados em um local bem arejado próximo a piscina para facilitar a circulação dos professores Os produtos para limpeza da recepção e higiene pessoal dos funcionários serão guardados em uma dispensa na entrada da empresa, já os produtos de limpeza da piscina como cloro, clarificante , limpador de bordas e afins serão



guardados em uma pequena sala próxima a piscina para que não ocorra nenhum uso indevido ou contato com algum aluno.

4.10 ORGANIZAÇÃO DO PROCESSO PRODUTIVO

Será realizando divulgação por meio digital através de redes sociais como Instagram, Facebook, Whatsapp e será criado um perfil da empresa em todos estes sites, colaborando com a captação de alunos. Uma segunda forma é a panfletagem que ocorrerá em locais específicos da cidade, como semáforos, lojas de traje de banho, próximo a shoppings, academias, e eventos esportivos na região. Após a inauguração da empresa, serão realizados eventos esportivos e recreativos para divulgação da unidade, também sendo aberta como clube para dar uma maior visibilidade.

4.11 MARKETING

Será realizado panfletagem e divulgação através de rede sociais para captação de alunos. Após a inauguração da empresa, serão realizados eventos esportivos e recreativos para divulgação da unidade, também sendo aberta como clube para dar uma maior visibilidade.

4.12 INFORMAÇÕES FISCAIS E TRIBUTÁRIAS

O Centro Aquático MK se enquadra no segmento de Academia de Ginástica, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 9313-1/00 como a atividade de academias de atividades físicas, desportivas, natação e escolas de esportes, poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas ME (Microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte), instituído pela Lei Complementar no 123/2006, desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) para micro empresa R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais) para empresa de pequeno porte e respeitando os demais requisitos previstos na Lei.



5. PLANO FINANCEIRO

5.1 INVESTIMENTO

Para o funcionamento inicial da empresa, será feito investimentos no Centro Aquático MK, garantindo que tenha o suporte necessário para um serviço de qualidade.

O uso de uniforme se faz necessário para uma melhor organização, para uma fácil identificação dos profissionais da empresa.

Quadro 9 - Uniformes

Quantidade	Tamanho	Valor Unitário	Valor Total
05	M	35,00	175,00
05	G	35,00	175,00
03	GG	35,00	105,00
03	P	35,00	105,00
			TOTAL: R\$ 560,00

Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa

As piscinas serão equipadas com acessórios que ofertará aos consumidores segurança e melhor qualidade da aula.

Quadro 10 - Acessórios

QUANTIDADE	PRODUTO	VALOR UN.	VALOR TOTAL
7	Raia 25 Mtrs Anti-Turbulência	R\$1.093	R\$7.651,00
14	Gancho Para Prender Raia	R\$25,00	R\$350,00
14	Canopla Interna Para Prender Raia	R\$197,00	R\$2.758,00
14	Fixador Para Prender Raia	R\$135,00	R\$1.890,00
5	Escada 4 Degraus Em Aço Inox	R\$700,00	R\$3.500,00
1	Escada Hidroginástica 3 Degraus	R\$2.800,00	R\$2.800,00
6	Bloco De Saída Removível 4 Apoios	R\$1.945,00	R\$11.670,00
4	Bóia Circular Salva Vidas	R\$167,00	R\$668,00
1	Capa 25mx12m	R\$5.500,00	R\$5.500,00



2	Termômetro Com Peso	R\$65,00	R\$130,00
10	Barra Corrimão Horizontal	R\$364,00	R\$3.640,00
1	Par Caixa De Som 400w Rms	R\$1.700,00	R\$1.700,00
3	Estante De Aço Organizadora 5 Prateleiras	R\$980,00	R\$2.490,00
			VALOR TOTAL: R\$45.197

Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa

Além das aulas, a empresa também funcionará como clube e com esse grande fluxo de pessoas é necessária uma limpeza adequada do ambiente, será necessário um investimento inicial de produtos e materiais, e alguns desses itens precisará ser comprado novamente ao decorrer dos meses.

Quadro 11 – Materiais para limpeza

Quantidade	Produto	Valor unitário	Valor Total
1	Caixa com 12 un. álcool 70% marca ITAJÁ	R\$160,00	R\$160,00
2	Caixa papel toalha	R\$26,40	R\$52,80
1	Vassoura	R\$12,90	R\$12,90
1	Rodo	R\$15,90	R\$15,90
1	Pá	R\$9,90	R\$9,90
2	Caixa com 6 unidades água sanitária	R\$26,43	R\$52,86
1	Sabonete líquido 5 litros	R\$25,90	R\$25,90
10	Detergente	R\$1,48	R\$14,80
1	Kit 8 rolos de 300 metros papel higiênico	R\$44,50	R\$44,50
1	Kit 100 unidades de saco de lixo 100 litros	R\$65,40	R\$65,40
1	Kit com 10 pano de chão	R\$30,00	R\$30,00
			TOTAL: R\$484,96

Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa

Também se faz necessário cuidados com a saúde e precauções para incêndio, será adquirido equipamentos para primeiros socorros e incêndio.



Quadro 12 – Primeiro socorros

Quantidade	Item	Valor
02	Extintor de pó químico ABC 6kg	118,98
02	Kit de primeiros socorros	189,91
		TOTAL: R\$ 617,78

Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa

Para abertura do Centro Aquático MK são necessários investimentos, que serão representados de forma simplificada e somada aos valores totais para abertura

Quadro 13 – Total de investimentos

Materiais para aula	R\$16.998
Equipamentos e estruturas para piscina	R\$45.197
Construção de piscina semi olímpica com ducha	R\$80.000
Construção de piscina 12x8m com ducha	R\$38.400
Uniformes	R\$560,00
Recepção	R\$7.035
Materiais para limpeza	R\$484,96
Kit incêndio e primeiro socorros	R\$617,78
Terreno	R\$300.000
Obras gerais e contêineres	R\$50.000
TOTAL: R\$539.292,74	

Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa.

5.2 CUSTOS

A abertura da empresa irá gerar custos mensais fixos, que com o planejamento para pagar no dia correto irá evitar ter quaisquer complicações, e terá um melhor fluxo de caixa. Após pagamento do investimento inicial será pago pró-labore aos sócios 1 e 2.



Quadro 14 – Custo fixo mensal

Produto	Valor hora de trabalho	Valor
Professor para 648 horas mensais	R\$22,00	R\$14.256,00
Estagiário para 240 horas mensais	R\$11,00	R\$2.640
Salva vidas para 56 horas mensais	R\$10,79	R\$647,40
Faxineiro		R\$1.200
Manutenção Piscina		R\$1000,00
Internet		R\$100,00
Água		R\$500,00
Energia		R\$1.000
Produto de limpeza		R\$240,00
Financiamento investimentos iniciais em 48x		R\$11.235,27
Contador		R\$600,00
Marketing		R\$1200,00
		TOTAL: R\$34.618,67

Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa.

5.3 PLANO DE RECEITA

No plano de receita serão apresentados os valores das mensalidades. Será ofertado somente plano mensal e os valores se caracterizam por a modalidade escolhida, a faixa etária e quantidade de aulas por semana.

Quadro 15 - Plano de receita

MODALIDADE	VALOR MENSAL
Natação Adulto intermediário e iniciante 3x na semana	R\$240,00
Natação Adulto intermediário e iniciante 2x na semana	R\$210,00
Natação Infantil intermediário e iniciante 3x na semana	R\$210,00
Adaptação ao meio líquido 1 e 2, 2x na semana	R\$230,00
Natação Adulto Avançado 5x na semana	R\$290,00
Hidroginástica 3x na semana	R\$220,00
Hidroginástica 2x na semana	R\$190,00

Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa.



Além da renda fixa das modalidades, também contará com alguns lucros extras rotativos durante os meses.

Quadro 16 - Renda extra

RENDA EXTRA	
Produto	Valor
Taxa de matrícula	R\$35,00
Avaliação física	R\$80,00
Entrada diária para o clube	R\$25,00
Carteirinha entrada clube anual	R\$600,00

Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa.

5.4 PROJEÇÃO DE LUCRO

Dessa forma foi calculado o *payback* do Centro Aquático MK nas viabilidades econômicas propostas, para saber em quanto tempo será retornado o dinheiro investido e ser preparado novos investimentos para melhorar a qualidade da empresa. Neste cálculo entrou somente o valor da mensalidade das aulas, além desses valores também terá receita oriunda da entrada do clube, taxa de matrícula, eventos e avaliação física.

Quadro 17 - Viabilidade econômica

OTIMISTA	Quantidade de alunos: 275 Receita de alunos pagantes no mês: R\$61.500,00 Receita de taxa de matrícula: R\$9.625,00
REALISTA	Quantidade de alunos: 180 Receita de alunos pagantes no mês: R\$40.400,00 Receita de taxa de matrícula: R\$6.300,00
PESSIMISTA	Quantidade de alunos: 140 Receita de alunos pagantes no mês: R\$31.360,00 Receita de taxa de matrícula: R\$4.900,00

Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa.



Foi evidenciado no pessimista que não seria possível a abertura da empresa devido à baixa quantidade de alunos, onde a receita mensal não seria suficiente para pagar as dívidas, sendo nosso ponto de equilíbrio no mínimo 140 alunos para pagar os custos fixos mensais. Já no realista e otimista após o decorrer dos meses o dinheiro investido será retornado.

Quadro 18 - Payback

PESSIMISTA	--
REALISTA	94 MESES
OTIMISTA	20 MESES

Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa.

No pessimista não seria possível a abertura do Centro Aquático MK, devido ao baixo número de alunos, onde os custos seriam maiores do que a receita, assim jamais seria pago o investimento inicial. Seria necessária reavaliação de custos e nova estratégia de captação de alunos antes da abertura.

Quadro 19 - Payback pessimista

Nº DE ALUNOS	MESES	RECEITA	CUSTO MENSAL FIXO	LUCRO REAL	QUITAÇÃO INVESTIMENTO INICIAL
					R\$ -539.292
140	1	31360	34618	-3258	R\$-542.550
140	5	31360	34618	-3258	R\$-555.582
140	10	31360	34618	-3258	R\$-571.872
140	15	31360	34618	-3258	R\$-588.162
140	20	31360	34618	-3258	R\$-604.452

Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa.

Já no realista foi possível observar que com 7 anos e 10 meses e 180 alunos foi possível quitar o investimento nesse longo prazo. Para pagar com um prazo menor, terá o recolhimento da taxa de matrícula, e os valores lucrados com a abertura do clube, também serão realizados



eventos e competições para gerar uma maior receita, e captar mais alunos, parcerias também serão feitas a fim de subir o número de alunos.

Quadro 20 - Payback realista

Nº DE ALUNOS	MESES	RECEITA	CUSTO MENSAL FIXO	LUCRO REAL	QUITAÇÃO INVESTIMENTO INICIAL
					R\$ -539.292,74
180	1	R\$40.400	R\$34.618	R\$5.781	R\$ -533.510,67
180	10	R\$40.400	R\$34.618	R\$5.781	R\$ -481.478,65
180	20	R\$40.400	R\$34.618	R\$5.781	R\$ -423.665,31
180	30	R\$40.400	R\$34.618	R\$5.781	R\$ -365.851,96
180	40	R\$40.400	R\$34.618	R\$5.781	R\$ -308.038,62
180	60	R\$40.400	R\$34.618	R\$5.781	R\$ -192.411,92
180	80	R\$40.400	R\$34.618	R\$5.781	R\$ -76.785,23
180	90	R\$40.400	R\$34.618	R\$5.781	R\$ -18.971,89
180	94	R\$40.400	R\$34.618	R\$5.781	R\$4.153,45
180	96	R\$40.400	R\$34.618	R\$5.781	R\$15.716,12

Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa.

Com o otimismo, serão necessários 275 alunos para a quitação do investimento inicial de R\$539.292,74 iniciais em 2 anos.

Quadro 21 - Payback otimista

Nº DE ALUNOS	MESES	RECEITA	CUSTO MENSAL FIXO	LUCRO REAL	QUITAÇÃO INVESTIMENTO INICIAL
					R\$ -539.292
275	1	R\$61.500	R\$34.618	R\$27.381	R\$-511.911
275	5	R\$61.500	R\$34.618	R\$27.381	R\$-402.387
275	10	R\$61.500	R\$34.618	R\$27.381	R\$-265.482
275	15	R\$61.500	R\$34.618	R\$27.381	R\$-128.577
275	20	R\$61.500	R\$34.618	R\$27.381	R\$8.328
275	24	R\$61.500	R\$34.618	R\$27.381	R\$117.852

Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa.



5.5 VIABILIDADE FINANCEIRA

Devido ao alto valor de investimento inicial de R\$539.292,74, será feito empréstimo bancário de ambos os sócios. Esse valor será para custear o investimento estrutural, materiais para aula, organização da empresa e para custear o início da empresa até a captação necessária de alunos.

Para abertura do Centro Aquático MK são necessários investimentos, que serão representados de forma simplificada e somada aos valores totais para abertura.

Além do empréstimo bancário, será realizado um planejamento de captação de alunos antes da abertura do Centro Aquático MK. Com esse pré-cadastro de alunos, teremos os dados para saber a viabilidade de abertura da empresa, sendo necessário um número alto de alunos para pagar os custos da empresa, caso não tenha o necessário para abertura será estudado um novo plano de marketing e captação para abrir no momento certo.



6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Desta maneira, a pesquisa teve o intuito de evidenciar para o empreendedor a necessidade da elaboração de um plano de negócio eficiente. Um plano de negócio bem elaborado juntamente com outras informações podem ser fatores primordiais para o sucesso do negócio. A contabilidade, tem uma das principais finalidades, disponibilizar informações úteis para a tomada de decisão, desempenha um papel significativo na elaboração do plano de negócio. Balanço, Custos Propostas de valor, Organograma, Segmentos de Mercado, Demonstração do Resultado, Fluxo de Caixa, Ponto de Equilíbrio, Payback, Valor Presente Líquido e Taxa Interna de Retorno foram algumas das ferramentas utilizadas para análise de investimento nesta pesquisa.

Muitas vezes o empreendedor desconhece estas ferramentas ou não sabe aplicá-las, é de grande importância o envolvimento dos profissionais da área de contabilidade, que através de seus conhecimentos fornecerão suporte necessário ao empreendedor para que ele possa analisar a viabilidade do projeto. Diante dos fatos indagados e elaborados no projeto, podemos observar que a abertura do Centro Aquático MK é viável nos cenários realista e otimista. Porém, deverá ser muito bem elaborado e planejado pois vai se deparar com inúmeras diversidades positivas e negativas que devem ser analisadas para os melhores direcionamentos possíveis.

No cenário pessimista, obtiveram-se valores onde a receita é menor que o custo, assim ficando com um valor negativo, onde não seria viável a abertura da empresa. Porém, no cenário realista e otimista seria viável a abertura da empresa, com uma atenção especial onde não pode ter menos do que 155 alunos, sendo o mínimo para pagar os custos, e devido ser um grande projeto se faz necessário sempre estar captando alunos para quitar o grande investimento inicial, utilizando também de recursos de eventos e funcionamento como clube para que esteja sempre gerando receita.

Portanto, conclui-se que o projeto atingiu suas metas, evidenciando a importância da elaboração do plano de negócio para analisar a viabilidade dele.



REFERÊNCIAS

BALCÃO, Yolanda Ferreira. Organograma: representação gráfica da estrutura. **Revista de Administração de Empresas**, v. 5, n. 17, p. 107-125, 1965.)

BLAIR, S.N et al. “Exercício para saúde”. **Revista brasileira de medicina do esporte**, v. 4; n 4; Jul/Ago 1998.

BOVO, Cassiana Klebis. Aplicação da análise ambiental (SWOT) no planejamento de um projeto de construção civil: Um estudo de caso. **Humanidades & Inovação**, v. 3, n. 3, 2016.

CERVANTES, Caravantes, R; PANNO, Cláudia C., KLOECKNER, Mônica C. **Administração: teoria e processos**. São Paulo: Prentice Hall Brasil, 2005.

COSSETIN, Evanir. **O idoso e a prática da hidroginástica**. Universidade Regional do Noroeste do Estado do Rio Grande do Sul - UNIJU. Ijuí, 2017.

CONFEDERAÇÃO BRASILEIRA DE DESPORTOS AQUÁTICOS. Disponível em: <http://www.cbda.org.br/>. Acesso em: 08 de outubro 2021.

DEL PRIORE, M.; MELO, V. A . **História do Esporte no Brasil: do Imperio aos dias atuais**. São Paulo: Editora UNESP, 2009.

DE MELO, Janaína Magda Pinto et al. Benefícios da natação para crianças e adolescentes. **Brazilian Journal of Development**, v. 6, n. 8, p. 62511-62519, 2020 (MELO et al. 2020).

ERNEST DALE, Plannin11, and Developin11 the Company Organization Structure, Nova Iorque: Americtm Manallement **Association, Research Report Number** v; 20, 3.a edição, 1955.

FERNANDES, Josiane Regina Pejon; DA COSTA, Paula Hentschel Lobo. Pedagogia da natação: um mergulho para além dos quatro estilos. **Revista Brasileira de Educação Física e Esporte**, v. 20, n. 1, p. 5-14, 2006.

KAPLAN, Robert S.; NORTON, David P.. The balanced scorecard-measures that drive performance. **Harvard Business Review**, Boston, v. 70, n. 1, p.71-79, jan./fev. 1992.

KLEBIS, Cassiana. Aplicação da Análise Ambiental (SWOT) No Planejamento de um Projeto de Construção Civil: Um Estudo de Caso. **Revista Humanidades e Inovação**, v.3, n.3. 2016.

MATTOS, Aldo Dórea. **Planejamento e Controle de Obras**. São Paulo: Editora PINI,2010.



MELO, V. A. **Dicionário do Esporte no Brasil: do século XIX ao século XX**. Campinas: Autores Associados, 2007.

OSTERWALDER, Alexander; PIGNEUR, Yves. Business model generation: inovação em

OSTERWALDER, Alexandre. **A ontologia do modelo de negócios uma proposta na abordagem da ciência do design**. 2004. Tese de Doutorado. Université de Lausanne, Faculté des Hautes Études Commerciales.

PERUSSI FILHO, Sergio. **Processo de criação de estratégia em pequenas empresas de base tecnológica: proposta de modelo contemplando as fases de desenvolvimento de empresas do setor de fabricação de equipamentos médico-odontológicos**. 2006. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) - Escola de Engenharia de São Carlos, Universidade de São Paulo, São Carlos, 2006.

PAULA, Karla Campos de; PAULA, Débora Campos de. Hidroginástica na terceira idade. **Revista Brasileira de Medicina do Esporte**, v. 4, p. 24-27, 1998.

REBELATTO, José Rubens et al. Influência de um programa de atividade física de longa duração sobre a força muscular manual e a flexibilidade corporal de mulheres idosas. **Brazilian Journal of Physical Therapy**, v. 10, p. 127-132, 2006

SILVA, Alanna Severino Duarte; LIMA, Alisson P. **Os benefícios da reabilitação aquática para grupos especiais**. EFDeportes. com [periódico na Internet]. Buenos Aires, 2011.

ZAITUNE, Maria Paula do Amaral et al. Fatores associados ao sedentarismo no lazer em idosos, Campinas, São Paulo, Brasil. **Cadernos de Saúde Pública**, v. 23, p. 1329-1338, 2007.



Agradecimentos

Agradeço primeiramente a Deus pelo dom da vida e por me conceder força e coragem para chegar até aqui.

Aos meus familiares que prestaram todo o apoio e estiveram presentes sempre que possível em suas condições para que hoje eu realize um sonho.

Ao meu orientador ... que em com toda paciência e sabedoria nos direcionou para os melhores caminhos.

Ao corpo docente do Centro Universitário do Planalto Central Aparecido dos Santos (Uniceplac), pela clareza e troca de conhecimentos durante esses 4 anos.

E ao meu amigo de projeto e graduação que compartilhou todos os momentos do curso ao meu lado e finalizou com êxito essa trajetória.

