

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

**AS Fitness**  
Vêm ser mais

Brasília/DF  
2022



(61) 3035-3900



[www.uniceplac.edu.br](http://www.uniceplac.edu.br)



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

**ARTHUR PEREIRA DA SILVA**

**AS Fitness  
Vêm ser mais**

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](http://www.uniceplac.edu.br)



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

---

**ARTHUR PEREIRA DA SILVA**

**AS Fitness**  
Vêm ser mais

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, 03 de junho de 2022.



(61) 3035-3900



[www.uniceplac.edu.br](http://www.uniceplac.edu.br)



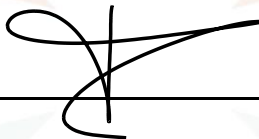
Área Especial para Indústria  
Lote nº 02, Bloco A, Sala 304,  
Setor Leste, Gama, Brasília, DF  
CEP 72.445-020

## Banca Examinadora



---

Prof. Dr. Daniel Tavares de Andrade  
Orientador



---

Prof. Me. Demerson Godinho Maciel  
Examinador



## AS Fitness

### Vêm ser mais

Arthur Pereira da Silva<sup>1</sup>

#### Resumo:

O projeto empresa AS Fitness têm por objetivo, levar opções variadas de modalidades de exercícios físicos, visando vários fatores como melhorar a qualidade de vida, aumento do condicionamento físico, reabilitação, saúde e diversão. Com atendimentos que possibilitam que a maioria dos públicos possam treinar de acordo com suas preferências, ao ar livre, em academias ou até mesmo no conforto de suas casas. Possuindo atendimentos coletivos e individualizados, presencial ou a distância por meios de comunicação online. Preconiza atender na região do Gama-DF, com público alvo a princípio, indivíduos a partir dos 15 anos de idade até os idosos, claro analisando cada caso e direcionando os mesmos para a atividade que lhe proporcionará seus objetivos e necessidades. Serviços: Aulas de treinamento funcional e Ritbox ao ar livre, atendimento personalizado em academias ou em casa e consultoria online. A partir de análises de mercado e da população, foram encontrados os resultados sobre alguns cenários, e a partir deste identificado se seria viável a abertura e manutenção da empresa. Conclui-se que na maioria dos cenários seria sim possível a abertura da mesma e com uma margem de lucro boa, porém no cenário pessimista notou-se a inviabilidade de manter a empresa funcionando devido ao alto nível de prejuízo.

**Palavras-chave:** Empresa; Empreendedorismo; Qualidade de Vida; Saúde.

<sup>1</sup> Graduando do Curso de Educação Física, do Centro Universitário do Planalto Central Aparecido dos Santos (Uniceplac). E-mail: [arthursilvex@hotmail.com](mailto:arthursilvex@hotmail.com).



## 1 APRESENTAÇÃO

Com o intuito de levar programas de exercícios, para um público na faixa etária dos 15 anos até os idosos, por meio de treinamentos personalizados e/ou coletivos, novas experiências interpessoais e intrapessoais aos clientes/alunos isso tudo bem assessorado de um profissional da área de educação física, na localidade do Gama (DF) e região ou também de forma online, trabalhando com vários segmentos de atividades e metodologias para melhor alcançar os resultados e um produto final diferenciado aos consumidores,

## 2 CONTEXTUALIZAÇÃO

Notou-se uma grande crescente nas práticas esportivas e de atividades físicas desde o século XIX, devido a fatores que vieram acompanhando a evolução da população tanto em questões sociais quanto políticas. Essas que têm sido utilizadas para alcançar diversos objetivos como melhora na aptidão física, lazer e recreação, recuperação de lesões e diminuição de índices de morbidades (SILVA, et al, 2010).

Atividade física é tudo aquilo que faz com que o corpo saia da inércia, ou seja a partida do repouso para um estado de movimentação (CASPERSEN, et al, 1985).

De acordo com Saúde Brasil (2020), define-se exercício físico como qualquer atividade física planejada, de forma sistêmica, que possa gerar melhorias ao indivíduo em valências físicas, questões mentais e sociais.

A organização mundial da saúde (1997) define como saúde completo estado de bem-estar físico, mental e social e não só a ausência de doenças e/ou enfermidades.

Nos dias atuais cada vez mais a conscientização e a procura pelas práticas de exercícios físicos tem aumentado, por vários motivos, desde o estético, a questões relacionadas à saúde, porém é importante ser ressaltado, que para que seus objetivos sejam alcançados com eficiência e sem riscos, é necessária uma orientação de um profissional qualificado e apto para gerir tal situação (SOARES da SILVA, 2017).



A importância que tem a prática de exercícios físicos regulares é notória, ainda mais quando se trata de métodos que possam substituir ou somar, com os efeitos dos medicamentos em casos clínicos de morbidades, onde existe uma grande literatura que já nos comprovam isso. (DIAS, et al, 2007).

Com as mudanças que houveram ao decorrer do tempo as mudanças de objetivos de cada ser com as práticas de exercícios também mudaram, que nos tempos anteriores eram mais focados na forma física e no condicionamento, evoluiu para outros ramos que os mesmos podem proporcionar. Com isso a função do *personal trainer* também teve que se adequar para poder atendê-los. Para se estabelecer no mercado de hoje o profissional tem que ser mais do que um especialista no treinamento, ele necessita “ler” e entender o seu aluno (cliente e/ou paciente), saber combinar os aspectos físicos, sociais e psicológicos do mesmo para entregar um resultado íntegro, proporcionar uma melhor experiência ao seu aluno e gerar a retenção maior na sua carteira de clientes (GARAY et al., 2008).

O treinamento funcional com sua metodologia de fornecer uma melhoria para os indivíduos nas questões do dia a dia, como agachar, avançar, abaixar, puxar, empurrar, levantar e girar, conseqüentemente tem gerado melhorias na saúde e na qualidade de vida de cada um possibilitando que as atividades básicas sejam feitas com mais facilidades e com menos dores (URBANO JUNIOR, 2017).

O Ritbox é um programa de treino ritmado que mescla diferentes movimentos, o nome significa rit (ritmo) e *box* (caixa em inglês) essa faz alusão à onde estão todas as outras vertentes que englobam a modalidade como movimentos de lutas, dança, exercícios calistênicos e metodologia HIIT, Ritbox (2017). Uma modalidade que têm como um dos seus objetivos o meio lúdico e pelo fato de não ser necessário matérias e equipamentos além de uma caixa de som para sua prática, o que conta a seu favor na escolha das modalidades que iriam integrar o quadro da empresa.

Com o crescimento do mercado virtual em seus mais diversos segmentos no decorrer dos últimos anos, notou-se uma grande necessidade para uma empresa moderna ter maior chance de ser bem-sucedida, a mesma necessariamente teria que estar introduzida nesse nicho, facilitando o acesso de seus clientes e ofertando mais um produto.

A consultoria online tem por finalidade integrar alunos distantes do professor e/ou serviço desejado e diminuir custos para ambas as partes (ANDRADE, 2014).



### 3 PLANO DE NEGÓCIO

#### 3.1 ANÁLISE DE MERCADO

##### 3.1.1 Mercado no brasil

A análise dos dados obtidos pelo CONFEF e os CREF's de 2018 feitos pela IHRSA *Fitness* Brasil juntamente com a ACMS geraram um resultado que aponta grande crescimento do mercado *fitness* em âmbito nacional nos últimos anos e uma projeção de mercado para os próximos anos, nos colocando em segundo lugar no mundo com o número de mais estabelecimentos *fitness* cerca de 35 mil unidades e quarto colocado em número de clientes nesses somando um total aproximado de 9,6 milhões de usuários, graças a esses números o Brasil gerou em torno de 2,1 bilhões de dólares, sendo que existe grande potencial de crescimento no mercado já que esses só equivalem a 5% da população que estão inseridas nesse âmbito (AMARAL, et al.,2018).

##### 3.1.2 Mercado no gama distrito federal

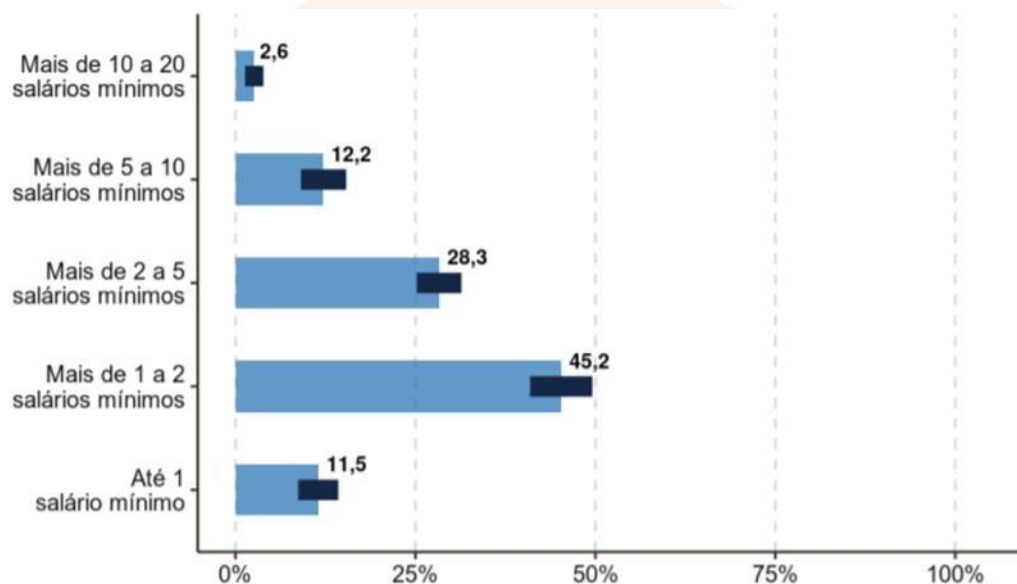
De acordo com dados fornecidos pela Companhia de Planejamento do Distrito Federal (CODEPLAN-2018) a renda domiciliar geral do Gama é de R\$ 4.067,10, o que corresponde a 4,26 salários mínimos. A renda per capita está em R\$ 1.604,00.

A análise de mercado foi feita com base no levantamento da (CODEPLAM-2018) para compreender melhor a região, entender qual melhor valor a ser cobrado e oferecer valores condizem com a realidade da região.





**Figura 01 – Gráfico de renda per capita do Gama-DF**

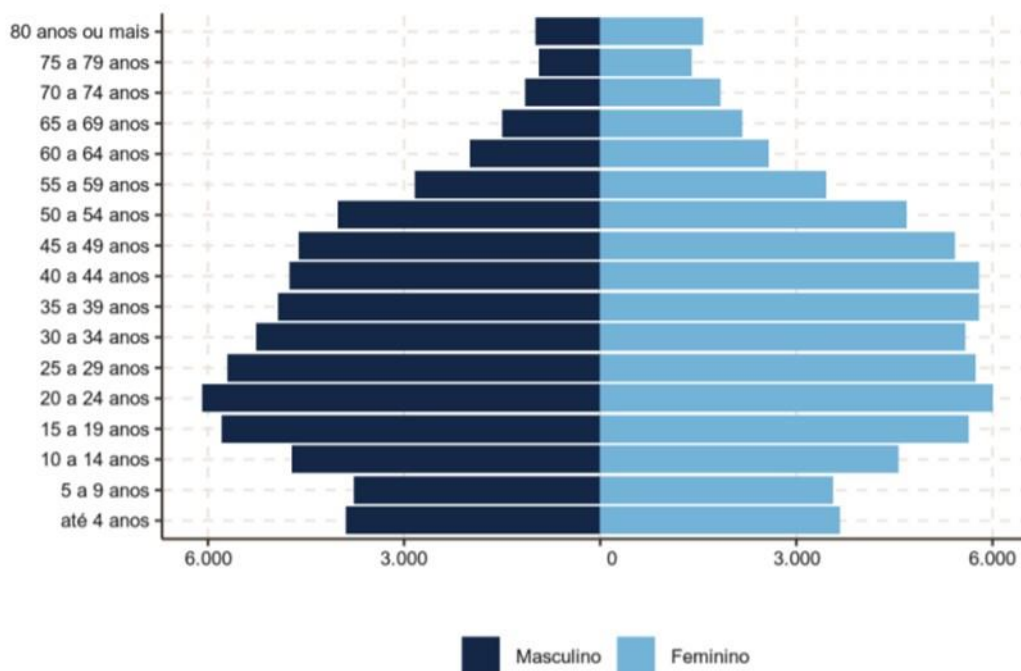


Fonte: Anuário estatístico do DF (CODEPLAM, 2018)

Segundo a (CODEPLAN-2018) a média de idade é de 34,4 anos sendo a maioria do sexo feminino que resulta em 52,5.



**Figura 02 – Gráfico de faixa etária do Gama-DF**



Fonte: Anuário estatístico do DF (CODEPLAM, 2018)

### 3.2 ANÁLISE DE CONCORRÊNCIA

SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats*), acrônimo em inglês que significa força, fraquezas, oportunidades e ameaças. Foi desenvolvido por Albert Humphrey (BOVO, 2016), para facilitar a análise da concorrência, pontos fortes e fracos da empresa tanto internamente quanto externamente. Dentro da expectativa de trabalho, a



análise de SWOT permitiu enfatizar alguns pontos pertinentes ao sucesso e administração do negócio, dentre eles:

### 3.2.1 Os pontos fortes

- **Variedade de aulas e modalidades**

A empresa fornecerá esses dois modelos de aula para atender tanto o público que prefere um treino individualizado, quanto aqueles que não gostam de treinar sozinhos ou preferem treinar em turmas. A possibilidade de o aluno/cliente poder escolher se deseja um atendimento de pessoal, consultoria online ou algum dos outros programas oferecidos contam a favor da empresa que pode aumentar o leque do seu público.

- **Disponibilidade**

Atender com cordialidade às dúvidas e solicitações dos clientes e ter sempre prontidão em deixá-los satisfeitos com a consultoria que lhes é fornecida.

### 3.2.2 Oportunidades

- **Acesso à academia e a Pontos de encontros comunitario**

Utilizar as redes de academias e pontos de encontros comunitário (PEC's) para inicializar os trabalhos como *personal trainer*.

- **Parcerias com profissionais da saúde**

Propor parcerias de negócios a profissionais de outras áreas que também estejam buscando ampliar sua carteira de clientes, através de indicações com porcentagem de lucros e/ou



planos em conjunto, gerar melhor experiência aos alunos. Exemplos de possíveis parceiros: Nutricionistas, Psicólogos, Fisioterapeutas, Endocrinologistas.

- **Redes sociais**

Usar as redes sociais mais populares para divulgação do trabalho e projetos, assim como prestar algumas vídeo-aulas e manter o contato com possíveis clientes e criar vínculos com parcerias que irão agregar.

### 3.2.3 Os pontos fracos

- **Baixo capital**

Ausência de recursos para obtenção de material para a execução dos trabalhos.

- **Taxa de personal**

Valor cobrado pelas redes de academias para que o profissional possa fazer uso do seu estabelecimento. Devido à falta de recursos iniciais, se torna um problema, pois é um valor significativo e que compromete boa parte da importância recebida do cliente.

- **Tempo de deslocamento**

Devido ao fato da empresa trabalhar com o atendimento a domicílio também isso demandaria um tempo de deslocamento entre um ponto e outro que poderia diminuir as horas de aula.

### 3.2.4 Ameaças

- **Concorrência**



A presença de profissionais do mesmo ramo de atuação nas redes de academias em que vou atuar e nas redes sociais, sendo alguns deles mais experientes e com maior tempo de atuação. Será necessário manter uma constância de análise de mercado para que se identifique como contornar essa situação adversa.

- **Crise econômica**

A situação econômica do país interfere em todas as esferas da sociedade e as pessoas começam a cortar gastos que consideram como supérfluos, e entre eles estão o lazer e o esporte.

Segue modelo abaixo:



**Figura 03 – Análise SWOT AS Fitness**

	Fatores Positivos	Fatores Negativos
Fatores Internos (Organização)	<p><b>P</b>ONTOS FORTES</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Variedade de aulas e modalidades</li> <li>· Disponibilidade</li> </ul>	<p><b>P</b>ONTOS FRACOS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Capital baixo</li> <li>· Taxa de <i>personal trainer</i></li> <li>· Tempo de deslocamento</li> </ul>
Fatores Externos (Ambiente)	<p><b>O</b>PORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Acesso à academia e PEC's</li> <li>· Parceria com profissionais da saúde (Nutricionistas, Psicólogos, Fisioterapeutas e Endocrinologistas.)</li> <li>· Redes sociais</li> </ul>	<p><b>A</b>MEAÇAS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Concorrência</li> <li>· Crise econômica</li> </ul>

Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa.



### 3.3 MODELO DE NEGÓCIO

Ferramenta de planejamento estratégico e de estruturação de esboços de modelos de negócios, proposto por Alexandre Osterwalder (2010) para que todos os tipos de empresas pudessem ter uma estruturação coesa e visualmente clara.

**Figura 04 – Modelo Canvas AS Fitness**



Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa.





### 3.2.1 Principais parcerias

**Nutricionistas:** Profissionais da área de nutrição para que com uma alimentação planejada o aluno/cliente alcance o resultado almejado com maior velocidade.

**Fisioterapeutas:** Para o auxílio na recuperação das lesões mais graves ou que haja indicação para cuidados de profissionais dessa área.

**Endocrinologistas:** Compreender como anda os níveis hormonais de cada aluno e se necessário fazer os ajustes das mesmas para que o aluno tenha os melhores resultados.

**Psicólogos:** Para que seja melhor compreendido as questões pessoais de cada indivíduo, possibilitando assim trabalhar da melhor forma para que o aluno tenha a melhor experiência.

**Fornecedores de materiais:** desde equipamentos para aulas, até camiseterias para confecção de uniformes.

### 3.2.2 Principais recursos

**Financiamento bancário ou particular:** Utilizar de algum método externo que ajude a trabalhar o capital sem exauri-lo de uma só vez e facilitar a aquisição dos materiais a serem usados nas aulas, podendo ser do próprio banco ou nas próprias empresas.

**Recursos pessoais:** Reservas antes já separadas pelo proprietário para os gastos da empresa.

### 3.2.3 Atividades chave

**Atendimento pessoal:** As aulas de personal trainer, serão ministradas de acordo com a necessidade e preferência de cada aluno, podendo ser em casa, locais públicos ou em academias.

**Aulas coletivas:** Serão em áreas públicas previamente já estabelecidas, com valores acessíveis a maioria do público de forma que mantenha também a socialização.





Consultorias: As consultorias serão prestadas de forma remota, onde que por meio de um aplicativo que virá a ser desenvolvido o aluno terá acesso a suas planilhas de treino e atendimento do professor.

### **3.2.4 Proposta de valor**

**Baixo custo:** Valor acessível de acordo com cada modalidade para que haja um maior número de adeptos aos mesmos e que possibilite a chegada do serviço ao público de diversas rendas.

**Entrega de resultado:** Através de métodos inovadores e embasados, trabalhando juntamente com os colaboradores e com os alunos para que haja um controle de todas as arestas, o resultado é algo que é garantido.

**Diferentes experiências:** Por meio de diferentes modalidades a serem possibilitadas para os alunos e a cada aula oferecer uma proposta a fim de conseguir os 3 Es (Entreter, engajar e encantar).

### **3.2.5 Relacionamento com clientes**

**Atendimento personalizado:** Com o um atendimento que atenda a necessidade e expectativas de cada indivíduo, favorecendo uma relação amistosa entre as partes e gerando uma retenção do mesmo por um longo período.

### **3.2.6 Segmento de clientes**

**Qualidade de vida:** Público que tem em vista praticar atividade para manter uma qualidade de vida em vários quesitos como físico, social e psicológico.

**Saúde:** Público que visa recuperação de lesões, controle de patologias e prevenção de



doenças.

Estética: Público com objetivo focado na mudança da sua forma física de forma principal, com intuito de ganho de massa muscular e emagrecimento além de um condicionamento melhor.

Lazer: O público que busca nas práticas de exercício físico uma forma de se divertir ou sair da rotina.

### **3.2.7 Canais**

Mídias sociais: Utilizar das redes sociais disponíveis para buscar e alcançar um público maior.

Marketing e publicidade: Através de uma empresa especializada para fazer o trabalho de divulgação, com intuito de fortalecimento da marca.

### **3.2.8 Estrutura de custos**

Materiais: A compra dos materiais será feita através de financiamento em até 4x para que não haja uma sobrecarga da receita da empresa.



### Quadro 1– Materiais e preços

Material:	Quantidade:	Valor da uni.	Valor conj.
<b>Barra de ferro 1,20</b>	4	204,28	817,12
<b>Anilha vazada 2kg</b>	6	25,78	154,71
<b>Anilha vazada 5kg</b>	6	74,99	449,99
<b>Anilha vazada 10kg</b>	6	96,45	578,70
<b>Halteres par de 1kg a 10kg</b>	1	1.130,00	1.130,00
<b>Kettlebell 6kg</b>	4	78,00	312,00
<b>Kettlebell 8kg</b>	4	141,60	566,40
<b>Kettlebell 10kg</b>	4	179,99	719,96
<b>Caneleiras par 2kg</b>	1	29,99	29,99
<b>Caneleiras par 4kg</b>	1	36,90	36,90
<b>Caneleiras par 6kg</b>	1	64,39	64,39
<b>Kit extensor elástico</b>	6	49,99	299,94
<b>Kit agilidade (escada, corda, cone e chapéu)</b>	3	78,90	236,70
<b>Step EVA</b>	8	73,90	591,20
<b>Colchonetes</b>	10	37,90	379,00
<b>Caixa de som bluetooth portátil</b>	1	1.720,00	1.720,00
<b>Notebook</b>	1	3.000,00	3.000,00
<b>Kit avaliação antropométrica + balança</b>	1	584,80	584,80
<b>Dinamômetro manual</b>	1	160,00	-
<b>Valor total</b>		11.831,8 + 8,48% de juros = 12.835,13	

Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa.



### 3.3 PRODUTOS E/OU SERVIÇOS

A empresa fornecerá variadas atividades, dentre elas atendimento de *personal trainer*, Ritbox, treinamento funcional, consultoria online e avaliação física. Para que os alunos tenham uma maior gama para poder encontrar sua modalidade preferida e que atenda seus horários que ficaram dispostos conforme o quadro abaixo.

**Quadro 2- Grade Horária AS Fitness**

	SEGUNDA	TERÇA	QUARTA	QUINTA	SEXTA	SÁBADO
5:00	PERSONAL	PERSONAL	PERSONAL	PERSONAL	PERSONAL	PERSONAL
6:00	PERSONAL	AVALIAÇÃO	PERSONAL	AVALIAÇÃO	PERSONAL	PERSONAL
7:00	PERSONAL	PERSONAL	PERSONAL	PERSONAL	PERSONAL	PERSONAL
8:00	PERSONAL	RTBX	PERSONAL	RTBX	PERSONAL	PERSONAL
9:00	PERSONAL	PERSONAL	PERSONAL	PERSONAL	PERSONAL	PERSONAL
10:00	PAUSA	PAUSA	PAUSA	PAUSA	PAUSA	PAUSA
11:00	PERSONAL	PAUSA	PERSONAL	PAUSA	PERSONAL	PAUSA
12:00	PERSONAL	PERSONAL	PERSONAL	PERSONAL	PERSONAL	PERSONAL
13:00	PERSONAL	AVALIAÇÃO	PERSONAL	AVALIAÇÃO	PERSONAL	AVALIAÇÃO
14:00	PAUSA	PAUSA	PAUSA	PAUSA	PAUSA	OFF
15:00	OFF	OFF	OFF	OFF	OFF	OFF
16:00	OFF	OFF	OFF	OFF	OFF	OFF
17:00	FUCINONAL	AVALIAÇÃO	FUNCIONAL	AVALIAÇÃO	FUNCIONAL	OFF
18:00	PAUSA	RTBX	PAUSA	RTBX	PAUSA	OFF
19:00	FUNCIONAL	PAUSA	FUNCIONAL	PAUSA	FUNCIONAL	OFF
20:00	PERSONAL	PERSONAL	PERSONAL	PERSONAL	PERSONAL	OFF
21:00	PERSONAL	PERSONAL	PERSONAL	PERSONAL	PERSONAL	OFF
22:00	PERSONAL	PERSONAL	PERSONAL	PERSONAL	PERSONAL	OFF
23:00	PERSONAL	PERSONAL	PERSONAL	PERSONAL	PERSONAL	OFF

RTBX= Ritbox, OFF= Período sem atividades na empresa.

Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa.



### 3.4 FONTES DE RECEITA E VALORES DAS MODALIDADES

**Tabela 1- Modalidades e planos AS Fitness**

**Planos:**

<b>Modalidade</b>	<b>Mensal</b>	<b>Trimestral</b>	<b>Semestral</b>
<b>RTBX</b>	R\$70,00	R\$60,00	R\$50,00
<b>FUNCIONAL</b>	R\$90,00	R\$80,00	R\$70,00

Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa.

**Tabela 2- Modalidades e planos AS Fitness**

<b>PERSONAL 3x NA SEMANA</b>	<b>Mensal</b>	<b>Trimestral</b>	<b>Semestral</b>
<b>Hora aula</b>	R\$90,00	R\$75,00	R\$59,99

Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa.

**Tabela 3- Modalidades e planos AS Fitness**

<b>PERSONAL 6x NA SEMANA</b>	<b>Mensal</b>	<b>Trimestral</b>	<b>Semestral</b>
<b>Hora aula</b>	R\$70,00	R\$60,00	R\$45,00

Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa.



**Tabela 4- Modalidades e planos AS Fitness**

<b>CONSULTORIA</b>	<b>Mensal</b>	<b>Trimestral</b>	<b>Semestral</b>
<b>Valor</b>	R\$120,00	R\$100,00	R\$90,00

Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa.

**Tabela 5- Modalidades e planos AS Fitness**

**Aulas avulsas:**

**PERSONAL**

**R\$30,00**

**COLETIVAS**

**R\$15,00**

Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa.

### 3.5 TRIBUTAÇÃO E EXIGÊNCIAS LEGAIS

A empresa AS Fitness será constituída por um profissional de educação física a princípio, podendo ter o quadro de funcionários ampliado de acordo com necessidades. A mesma será registrada na Receita federal por meio de um Cadastro nacional de pessoa jurídica (CNPJ), e responderá a leis de tributação do regime Simples nacional onde se enquadra empresas com o faturamento de até R\$4,800.000,00. Para que a situação do empreendedor se



mantenha regularizada será cobrado um valor tributário que atualmente é de 16% em cima do valor bruto da receita da empresa.

O profissional que é responsável por ministrar as aulas das modalidades ofertadas pela AS Fitness deverá estar registrado no Conselho Regional da 7ª Região (CREF7), conforme a Lei Federal nº 9.696/98. Além do registro da empresa junto Conselho Federal de Educação Física (CONFEF), por meio da resolução nº 21/2000, bem como a resolução nº 52/2002, 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 e as resoluções nº 056/2003 e nº 254/2013 que dispõe sobre o Código de Ética dos Profissionais de Educação Física registrados no Sistema CONFEF/CREFs.

### 3.6 CUSTOS

**Tabela 6 – Custos Mensais AS Fitness**

<b>GASTOS</b>	<b>VALOR</b>
<b>COMBUSTÍVEL</b>	<b>R\$ 990,00</b>
<b>ALIMENTAÇÃO</b>	<b>R\$ 480,00</b>
<b>KIT HIGIENIZAÇÃO</b>	<b>R\$ 185,54</b>
<b>SALÁRIO</b>	<b>R\$ 2.430,00</b>
<b>MARKETING E PUBLICIDADE</b>	<b>R\$ 1.850,00</b>
<b>TRIBUTAÇÃO</b>	<b>R\$ 16%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 5.935,18 + 16%</b>

Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa.



### 3.7 PROJEÇÃO DE RECEITAS

Cenário financeiro otimista onde a renda se distribuiria em ter 40 alunos na modalidade de treinamento funcional, 20 alunos no Ritbox, todos horários de *personal* preenchidos contabilizando 264 aulas no mês e 10 alunos de consultoria. (Tabela 13).

Cenário financeiro otimista onde a renda se distribuiria em ter 20 alunos na modalidade de treinamento funcional, 10 alunos no Ritbox, metade dos horários de *personal* preenchidos contabilizando 132 aulas no mês e 7 alunos consultoria. (Tabela 14).

Cenário financeiro otimista onde a renda se distribuiria em ter 10 alunos na modalidade de treinamento funcional, 5 alunos no Ritbox, com apenas 1/3 dos horários de *personal* preenchidos contabilizando 66 aulas no mês e 7 alunos de consultoria. (Tabela 15).





**Tabela 13 – Cenário Otimista AS Fitness**

<b>Modalidades</b>	<b>Plano</b>	<b>Renda</b>
	<b>Mensal</b>	
<b>Funcional</b>		R\$3.600,00
<b>Ritbox</b>		R\$1.400,00
<b>Personal</b>		R\$20.880,00
<b>Consultoria</b>		R\$1.200,00
<b>Total</b>		R\$27.013,40
	<b>Trimestral</b>	
<b>Funcional</b>		R\$3.200,00
<b>Ritbox</b>		R\$1.200,00
<b>Personal</b>		R\$17.400,00
<b>Consultoria</b>		R\$1.000,00
<b>Total</b>		R\$22.733,40
	<b>Semestral</b>	
<b>Funcional</b>		R\$2.800,00
<b>Ritbox</b>		R\$1.000,00
<b>Personal</b>		R\$13.917,68
<b>Consultoria</b>		R\$900,00
<b>Total</b>		R\$18.551,08

Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa.



**Tabela 14 – Cenário Realista AS Fitness**

<b>Modalidades</b>	<b>Plano</b>	<b>Renda</b>
	<b>Mensal</b>	
<b>Funcional</b>		R\$1.800,00
<b>Ritbox</b>		R\$700,00
<b>Personal</b>		R\$9.000,00
<b>Consultoria</b>		R\$840,00
<b>Total</b>		R\$12.273,40
	<b>Trimestral</b>	
<b>Funcional</b>		R\$1.600,00
<b>Ritbox</b>		R\$600,00
<b>Personal</b>		R\$7.500,00
<b>Consultoria</b>		R\$700,00
<b>Total</b>		R\$10.333,40
	<b>Semestral</b>	
<b>Funcional</b>		R\$1.400,00
<b>Ritbox</b>		R\$500,00
<b>Personal</b>		R\$5.999,00
<b>Consultoria</b>		R\$630,00
<b>Total</b>		R\$8.462,40

Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa.



**Tabela 15 – Cenário Pessimista AS Fitness**

<b>Modalidades</b>	<b>Plano</b>	<b>Renda</b>
	<b>Mensal</b>	
<b>Funcional</b>		R\$900,00
<b>Ritbox</b>		R\$350,00
<b>Personal</b>		R\$3.060,00
<b>Consultoria</b>		R\$600,00
<b>Total</b>		R\$4.910,00
	<b>Trimestral</b>	
<b>Funcional</b>		R\$800,00
<b>Ritbox</b>		R\$300,00
<b>Personal</b>		R\$2.550,00
<b>Consultoria</b>		R\$500,00
<b>Total</b>		R\$4.150,00
	<b>Semestral</b>	
<b>Funcional</b>		R\$700,00
<b>Ritbox</b>		R\$250,00
<b>Personal</b>		R\$2.039,66
<b>Consultoria</b>		R\$450,00
<b>Total</b>		R\$3.439,66

Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa.



### Quadro 3- Lucro ou prejuízo AS Fitness

CENÁRIO	LUCRO/PREJUÍZO
<b>OTIMISTA</b>	
MENSAL	R\$ 16.756,08
TRIMESTRAL	R\$ 13.160,88
SEMESTRAL	R\$ 9.647,73
<b>REALISTA</b>	
MENSAL	R\$ 4.374,48
TRIMESTRAL	R\$ 2.744,88
SEMESTRAL	R\$ 1.179,24
<b>PESSIMISTA</b>	
MENSAL	R\$ -1.810,78
TRIMESTRAL	R\$ -2.449,18
SEMESTRAL	R\$ -3.045,86

Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa



## 4 CONCLUSÃO

Com base nas informações obtidas nesse estudo, foi concluído que na maioria dos cenários apresentados é possível a abertura da empresa, com sua manutenção e boa margem de lucro. Somente em três casos do cenário pessimista que seria inviável a empresa continuar aberta, no plano mensal, no trimestre e no plano semestral, pois a margem de prejuízo não compensaria e começaria a gerar dívidas.

De acordo com os valores obtidos através dos cálculos, de gastos fixos por projeções de renda obtida com todos os produtos e serviços que a empresa irá disponibilizar chegou-se a alguns resultados, que foram divididos por cenários especulativos como mostra a quadro abaixo.



## REFERÊNCIAS

AMARAL, P.C, PALMA, D. **Tendências do fitness para 2019 no brasil.** - São Paulo, 2018.

ANDRADE, Thamires. Disponível em: <https://www.uol.com.br/vivabem/noticias/redacao/2014/01/31/personal-online-e-mais-barato-mas-nao-e-indicado-para-qualquer-aluno.htm>. Acesso em: 25 Maio, 2022.

BOVO, C. K. **Aplicação da análise ambiental (SWOT) no planejamento de um projeto de construção civil: um estudo de caso.** Rev. Humanidades & Inovação, Tocantins, 2016.

BRASIL. **Lei Complementar nº. 128/08, de 19 de dezembro de 2008. Altera a Lei Complementar 123, de 14 de dezembro de 2006, altera as Leis nos 8.212, de 24 de julho de 1991, 8.213, de 24 de julho de 1991, 10.406, de 10 de janeiro de 2002 – Código Civil, 8.029, de 12 de abril de 1990, e dá outras providências.** Diário Oficial da União, Poder Executivo, Brasília, DF, 2008.

CANVAS. **Sebrae**, 2019. <https://www.sebraepr.com.br/canvas-como-estruturar-seu-modelo-de-negocios/>. Acesso 12/outubro 2021.

CODEPLAN- COMPANHIA DE PLANEJAMENTO DO DISTRITO FEDERAL. **Anuário estatístico do DF.** [https://www.codeplan.df.gov.br/wp-content/uploads/2019/08/Carta\\_Servicos\\_Codeplan\\_junho\\_2020.pdf](https://www.codeplan.df.gov.br/wp-content/uploads/2019/08/Carta_Servicos_Codeplan_junho_2020.pdf) Acesso em: 20/ agosto 2021.

DIAS, J.A, et al. **A importância da execução de atividade física orientada: uma alternativa para o controle de doença crônica na atenção primária.** <https://www.efdeportes.com/efd114/a-importancia-da-execucao-de-atividade-fisica-orientada.htm>. Acesso em: 12/ agosto 2021.



FOUCAULT, M. **História da sexualidade 3: O cuidado de si**. Rio de Janeiro: Edições Graal, 1985.

GARAY, L. C., Et al. **O treinamento personalizado: um enfoque paradigmático da performance para o bem-estar**. Arquivos em Movimento, Rio de Janeiro 2008.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DE SAÚDE – OMS (1997). **O conceito de saúde**. <https://www.scielo.br/j/rsp/a/ztHNk9hRH3TJhh5fMgDFCFj/?format=pdf&lang=pt>. Acesso 20/ agosto 2021.

OSTERWALDER A, PIGNEUR Y. **Business Model Generation – A Handbook for Visionaries, Game Changers and Challengers**. John Wiley and Sons, Inc., Hoboken, New Jersey 2010.

RITBOX (2017). **O que é Ritbox**. <https://ritboxemcasa.com.br/>. Acesso 25/ maio 2022.

SAÚDE BRASIL. **Exercício Físico x Atividade Física: você sabe a diferença? Embora tenham conceitos distintos, ambos são importantes para nossa saúde**. <https://saudebrasil.saude.gov.br/eu-quero-me-exercitar-mais/exercicio-fisico-x-atividade-fisica-voce-sabe-a-diferenca>. 26/ agosto 2021.

SILVA, R.S. **Atividade física e qualidade de vida**. Ciência & Saúde Coletiva, 2010.

SOARES DA SILVA, J. **O personal trainer e sua qualificação profissional**. Revista Campo do Saber. Cabedelo- PB 2017.

TERI, S.O. **O Manual do personal trainer**. 1 ed. brasileira. São Paulo – SP 1999.

URBANO JUNIOR, A, et al. **A importância do treinamento funcional para a qualidade de vida** - Revista Científica, 2017.



## AGRADECIMENTOS

Gostaria primeiramente de agradecer que sempre me deram forças, amparo e coragem para nunca desistir, aguentar firme e correr atrás do meu sonho, agradecer minha família e amigos que por meio de palavras de apoio e críticas me incentivaram a seguir em frente e por último, mas não menos importante agradecer ao corpo discente e colegas de curso com quem pude conviver, aprender a cada dia.

Se hoje estou aqui, tenham certeza que as mãos de vocês me impulsionaram em cada passo. Muito obrigado!

