



UNICEPLAC
CENTRO UNIVERSITÁRIO

Centro Universitário do Planalto Central Aparecido dos Santos - UNICEPLAC
Curso de Educação física
Trabalho de Conclusão de Curso

Em busca do equilíbrio muscular:
Estúdio Reforçar

Gama-DF
2022

Enzo Fares Porto Nunes
Matheus Jesus de Araujo

Em busca do equilíbrio muscular
Estúdio Reforçar

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. Rafael dos Reis Vieira Olher

Gama-DF

2022

Matheus Jesus de Araujo

Enzo Fares Porto Nunes

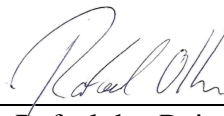
Estúdio de recuperação muscular

Estúdio Reforçar

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, 01 de dezembro de 2022.

Banca Examinadora



Prof. Dr. Rafael dos Reis Vieira Olher
Orientador



Prof. Dr. Daniel Favares de Andrade
Examinador

Estúdio Reforçar

Enzo Fares Porto Nunes

Matheus Jesus Araujo

RESUMO

O “Estudio Reforçar” chega ao mercado com o objetivo de trazer de volta a qualidade de vida para atletas profissionais e amadores, que precisam de equilíbrio muscular, prevenção e reabilitação de lesões provenientes da prática esportiva. **Objetivo:** Atender atletas que possuam algum desequilíbrio muscular, com o objetivo de prevenir lesões, fortalecer musculaturas e em caso de lesionados, oferecer a recuperação. **Métodos:** Criar planos de atendimento personalizados, de acordo com a necessidade de cada cliente, visando o equilíbrio corporal de cada aluno. **Resultados:** O acompanhamento profissional é extremamente importante para a obtenção de resultados no esporte, e com o apoio de nossa empresa, esses atletas alcançarão a excelência na sua prática. **Considerações finais:** Tendo em vista que a prática de esportes carrega consigo o risco de lesões, a nossa empresa chega para auxiliar em todos os estágios desses possíveis casos, como na prevenção de lesões, fortalecimento muscular e tratamento fisioterapêutico para casos já confirmados de lesões.

Palavras-chave: Qualidade de vida. Equilíbrio muscular. Acompanhamento profissional.

ABSTRACT

The “Estudio Reforçar” arrives on the market with the aim of bringing back the quality of life for professional and amateur athletes, who need muscle balance, prevention and rehabilitation of injuries resulting from sports practice. **Objective:** Assist athletes who have some muscle imbalance, with the aim of preventing injuries, strengthening muscles and, in case of injuries, offering recovery. **Methods:** Create personalized service plans, according to the needs of each client, aiming at the body balance of each student. **Results:** Professional monitoring is extremely important for achieving results in sport, and with the support of our company, these athletes will achieve excellence in their practice. **Final considerations:** Bearing in mind that the practice of sports carries with it the risk of injuries, our company arrives to assist in all stages of these possible cases, such as injury prevention, muscle strengthening and physical therapy treatment for cases of injuries that have already been confirmed.

Keywords: Quality of life. Muscle balance. Professional follow-up.

1 INTRODUÇÃO

As lesões estão presentes no cotidiano das pessoas, principalmente para atletas, sendo eles profissionais ou amadores. Atletas de todas as modalidades estão sujeitos a essas situações. Lesões essas que impactam diretamente na qualidade de vida dessas pessoas, onde podem sentir dores ao executarem movimentos do dia a dia, e até mesmo nem conseguir executá-los (BARROSO et al, 2011).

Uma grande parte das lesões musculares ocorrem durante a prática de atividade física e corresponde de 10% a 55% de todas as lesões, e os músculos mais afetados são gastrocnêmio, isquiotibiais e quadríceps, por atravessarem duas articulações, estão sujeitos a uma maior aceleração e desaceleração (BARROSO et al, 2011).

Um estudo do ano de 2004, traz um perfil epidemiológico de lesões entre atletas, trazendo os seguintes dados de recorrência, 54,9% das lesões ocorridas são musculares, 23,63% são lesões articulares, e por fim, 22,27% representam lesões ligamentares (TORRES, 2004).

A atuação dos profissionais de Educação física é de extrema importância, e na prevenção de lesões, vários fatores devem ser considerados, como idade, sexo, nível de preparação física, modalidade praticada e outros (JESUS et al., 2021), com isso o acompanhamento profissional se faz essencial para atingir um bom nível físico, com trabalhos realizados levando em consideração esses fatores.

Já no âmbito da fisioterapia esportiva, tem-se características diferente das demais áreas, pois o resultado deve vir de maneira rápida e efetiva, já que o praticante de atividade física precisa estar íntegro para a realização dos movimentos exigidos na hora da prática (RODRIGUES, 1996).

O estúdio chega ao mercado para exercer esse trabalho multiprofissional, com a responsabilidade de estar lidando com situações delicadas e se comprometendo a entregar com excelência os seus atendimentos. Devido ao fato de atletas sejam profissionais ou amadores terem uma rotina extenuante de exercícios, é fundamental que esses tenham um acompanhamento para que diminua as chances de se desenvolver uma lesão e quando lesionado poderão voltar a ter uma vida ativa novamente. Assim, voltando a fazer suas atividades diárias normalmente, com um rigoroso acompanhamento.

Com isso o objetivo desse trabalho foi a criação de uma empresa que utiliza os princípios da educação física e fisioterapia como base, para o auxílio de praticantes de atividade física que

precisem de ajuda para alcançar o seu melhor desempenho com atividades voltadas para fortalecimento e equilíbrio muscular, prevenção e reabilitação de lesões.

2.1 Tipo de atividade

Com a criação de um centro de recuperação e prevenção para atletas amadores e profissionais com lesões musculares ou articulares que possuem a vontade de voltar a praticar exercícios e atividades físicas, a empresa vem com o intuito de fornecer assistência e apoio total a essas pessoas. Trabalhando de maneira geral com mobilidade, flexibilidade, massagem esportiva e treinamento de força.

2.2 Objetivos

Objetivo Geral:

O objetivo do presente estudo é a criação de um projeto empresa. Voltado para o ramo de um estúdio de recuperação, prevenção de lesões e fortalecimento muscular.

Objetivo específico:

- Acompanhamento para atletas sempre por um profissional qualificado e especializado.
- Atendimento personalizado adaptando as técnicas de recuperação muscular, trazendo um atendimento individual para cada caso.
- Cada atleta receberá avaliação, e de acordo com o resultado da anamnese, será criado um cronograma onde será acompanhado o seu desenvolvimento e desempenho.

2.3 Mercado Consumidor

O público-alvo da empresa será voltado para atletas profissionais e amadores que desejam prevenir e recuperar-se de lesões musculares.

2.4 Localização da empresa

O local considerado para implementação do Estúdio Reforçar será no Setor Sul do Gama, Brasília-DF, utilizando um espaço alugado, com o custo de aluguel estimado em R\$2500,00. O local foi escolhido por ser uma Região Administrativa do DF, onde estudos mostram o maior

percentual de praticantes de atividade física do país segundo o Ministério da Saúde (2020). A região Sul do Gama, tem uma característica comercial, direcionada para área da saúde, onde pelas características da região, acredita-se ser um bom local para implementação.

2.5 Produtos a serem oferecidos

O Estudio Reforçar será uma empresa onde os seus clientes terão acesso ao atendimento personalizado desde a avaliação até o atendimento, tendo o seu planejamento montado de acordo com os resultados das avaliações realizadas pelos profissionais envolvidos (Educação física e fisioterapia).

Espera-se que com o planejamento e execução adequados, nossos clientes perceberão a melhoria a cada sessão, e quando necessário novas avaliações ou ajustes serão feitos para que cada cliente tenha seu devido objetivo alcançado.

O atendimento acontecerá da seguinte maneira: Ao primeiro encontro acontecerá a avaliação, conhecendo cada cliente e tomando ciência de qual é a sua dificuldade, realizando juntamente a anamnese. A segunda etapa é o planejamento de atendimento, no planejamento teremos uma perspectiva de quanto tempo levará a recuperação, e será dividida em sessões, onde a cada atendimento acompanharemos a evolução desses casos.

O educador físico, será responsável pelo atendimento direcionado para a prevenção e fortalecimento muscular, realizando alongamentos e fortalecimento muscular. O fisioterapeuta executará o trabalho de recuperação, onde realizará massagens de liberação miofacial, alongamentos e tratamentos com eletroterapia.

2.6 Ferramentas

2.6.1 Análise de SWOT

A análise de SWOT é uma ferramenta desenvolvida para análise de ambiente, onde estuda-se planejamentos estratégicos e avaliações de mercado. Essa ferramenta auxilia na identificação de pontos fracos, pontos fortes, oportunidades e ameaças. Com essa análise, a equipe de planejamento projeta as situações pela qual aquela instituição enfrentará (SILVEIRA, 2001).



Figura 1 – Análise de SWOT

- **Forças**

Atendimento Personalizado: Criação de cronograma de atendimento individual, para uma melhor obtenção de resultados.

Profissionais especializados: Profissionais formados e capacitados para um atendimento profissional e de excelência.

Custo benefício: Custo justo para os clientes em recompensa do atendimento de alto nível e ótimos serviços prestados.

- **Oportunidades**

Localização da empresa: É essencial ter uma empresa bem localizada assim proporciona o aumento dos lucros, permite a redução de custos e aprimora a experiência de seus clientes fazendo que encontrem com facilidade.

Marketing Digital: É uma ferramenta muito importante para a divulgação e oferecimentos dos serviços da empresa.

Formação de novas parcerias: Permite vários benefícios como poder de alcance, redução de custos, buscas de novos clientes e patrocínios.

- **Fraquezas**

Falta de recursos financeiros: Com um investimento inicial muito alto, levará alguns anos para um grande desenvolvimento na estrutura da empresa.

Equipe reduzida: Com o projeto no início e sem muitos apoiadores a equipe será reduzida para cortar alguns gastos.

Desconhecimento do mercado: Por ser um projeto não muito explorado na região, não conhecemos o comportamento empresarial a qual nos espera.

- **Ameaças**

Novas tecnologias: Com o avanço da tecnologia e meios de comunicações, o fácil acesso a vídeos e aplicativos podem ser fatores de ameaça.

Crise Econômica: Com possíveis declínios na economia, a demanda de serviços pode ser afetada, afetando assim o faturamento da empresa.

2.6.2 Análise de Canvas

A análise de CANVAS é composta por 9 partes, sendo elas, segmento de clientes, proposta de valor, canais de comunicação, relacionamento com o cliente, fontes de receita, recursos principais, atividades chave, parceiros chave e estrutura de custos, que cobrem as principais áreas de um comercio, que são, cliente, oferta, infraestrutura e viabilidade financeira. Esses componentes essenciais são responsáveis por todo o planejamento e perspectiva de performance empresarial (TEIXEIRA E LOPES, 2016).

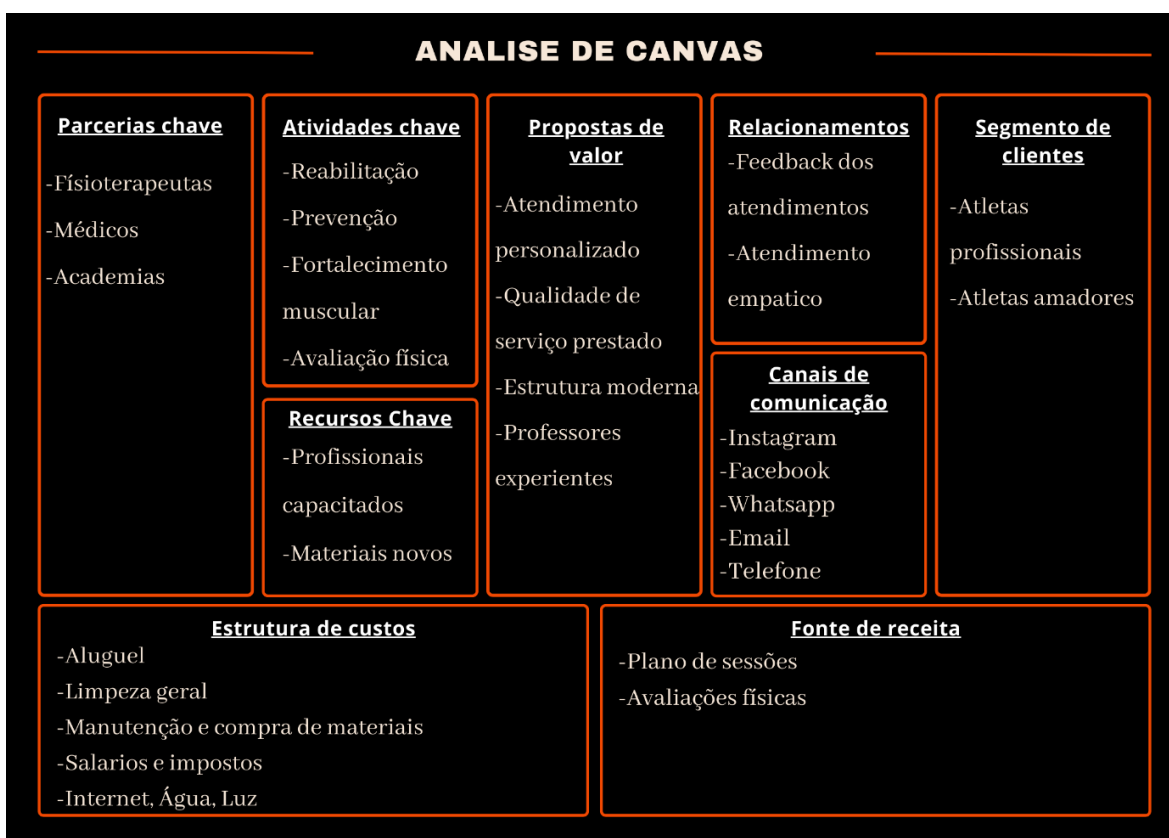


Figura 2 – Análise de Canvas

Parceiros: Para obter um bom desempenho e qualidade no atendimento, serão buscados parceiros que nossos atletas precisarão ir constantemente como: Fisioterapeutas, médicos e academias. Esses parceiros servirão como uma equipe multidisciplinar, decidindo em conjunto o objetivo destinado ao paciente que está sendo tratado.

Atividades Chave: Trabalharemos com atividades como, reabilitação, prevenção, fortalecimento muscular e avaliação física. Com o objetivo de ajudar nossos atletas na recuperação muscular, no equilíbrio, no nível de força muscular, melhora da flexibilidade e mobilidade articular. Assim, prevenir lesões e que, voltem à prática do esporte.

Recursos chave: É primordial para o funcionamento do estúdio profissionais capacitados e materiais novos. Assim podemos ser um diferencial e com isso, nossos clientes tenham uma ótima qualidade e segurança no serviço prestado.

Propostas de valor: Será oferecido na empresa as seguintes propostas, atendimento personalizado para que o aluno tenha seu próprio cronograma de atividades, uma ótima qualidade no serviço prestado, o profissional acompanhando o aluno de perto adaptando seu treino, uma estrutura moderna para ter uma variedade nas aulas, profissionais experientes para um bom

desempenho e qualidade no atendimento dos alunos.

Relacionamento: Para um bom andamento da empresa, adotaremos a postura de relacionamento direta com os clientes, buscando sempre os *feedbacks* deles visando sempre um atendimento de alto nível.

Canais de comunicação: Em uma atualidade muito tecnológica, os principais canais de comunicação se darão através das mídias e redes sociais, principalmente por sua eficiência, mas também com as maneiras tradicionais, como o telefone.

Segmento de cliente: O objetivo dessa empresa é atender atletas amadores e profissionais onde precisam de auxílio referente ao equilíbrio corporal, sendo para recuperação ou fortalecimento.

Estrutura de custos: Para o bom funcionamento da empresa, o investimento tem característica extremamente importante, investimentos esses iniciais e gastos mensais. Gastos esses destinados para a manutenção da empresa, como aluguel, pagamento de impostos, salários de funcionários, manutenção, compra de materiais e necessidades do tipo água, luz e internet.

Fonte de receita: A fonte de renda se dará através de planos, divididos em sessões. Onde cada profissional avaliará as situações e projetará um cronograma de recuperação/prevenção/fortalecimento, onde cada sessão terá um valor de R\$100,00 multiplicado pela quantidade de sessões necessárias.

1- Grupos e pessoas envolvidos no planejamento

A composição da equipe da empresa será necessária os seguintes profissionais: Fisioterapeutas para o tratamento e acompanhamento das lesões musculares, identificar os tipos e gravidade das lesões e estabelecer um tratamento corretivo, Profissionais de Educação Física para avaliação física, montagem dos programas de treinamento e fortalecimento muscular e reabilitação física, auxiliares de limpeza para manutenção do espaço.

3. Plano de negócio

3.1 Descrição da empresa

O estúdio reforçar será uma empresa que prestará os serviços de recuperação muscular, prevenção de lesões, fortalecimento muscular e avaliações físicas através de profissionais competentes que irão acompanhar de perto o aluno, e encontrará a melhor solução para cada caso.

3.1.1 Estrutura Legal

A estrutura do Estúdio Reforçar, contará com espaço devidamente planejado visando o conforto, bem-estar e a segurança dos clientes.

- Espaço de 100m² a 120m²;
- Espaço alugado, com aluguel entre R\$ 2.000,00 a R\$2.500,00;
- Banheiros masculino e feminino;
- Recepção;
- Sala de avaliação;
- Sala de atendimento fisioterapêutico;
- Espaço de treinamento físico.

3.1.1.1 Descrição da estrutura funcional e organizacional da empresa

Profissionais de educação física

A empresa contará com profissionais de Educação física, que serão responsáveis pela avaliação física, criação do cronograma para a prevenção de lesões e a realização dos treinamentos.

Fisioterapeuta

Profissional Fisioterapeuta responsável pelos procedimentos com clientes lesionados, trabalhando na área de alongamentos, massagens de liberação e diagnósticos motor desses atletas.

Equipe de limpeza

A equipe de limpeza será responsável pela manutenção e organização do ambiente, realizando a limpeza 3x ao dia.

Marketing

Inicialmente o marketing será feito pelos donos da empresa, onde ficarão responsável pela divulgação, controle das redes sociais e criação de promoções.

Recepção

A recepção será ocupada por um(a) funcionário, que ficara responsável pelo atendimento ao público presencial, online e telefônico, controle e agendamento de clientes.

Contabilidade

A contabilidade será feita por um profissional contador que ficará responsável pelos compromissos financeiros da empresa, tais como pagamentos de contas e funcionários, controle de lucros e gastos, sendo assim responsável pela saúde financeira da empresa.

3.1.1.2 Cronograma de atividades

ESTUDIO REFORÇAR						
Domingo	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado
F E C H A D O	Atendimento 06h as 12h	Atendimento 06h as 12h	Atendimento 06h as 12h	Atendimento 06h as 12h	Atendimento 06h as 12h	Atendimento 06h as 12h
	Manutenção 12h as 13:30h	Manutenção 12h as 13:30h	Manutenção 12h as 13:30h	Manutenção 12h as 13:30h	Manutenção 12h as 13:30h	F E C H A D O
	Atendimento 13:30h as 18h	Atendimento 13:30h as 18h	Atendimento 13:30h as 18h	Atendimento 13:30h as 18h	Atendimento 13:30h as 18h	

Cronograma de atividades

Figura 3 – Cronograma de atividades

3.2 Plano de marketing

3.2.1 Análise de mercado

Segundo o Ministério da Saúde (2020) no DF, 46,6% dos adultos atingem essa marca de prática de atividades esportivas (MARTINS, 2022). Com o alto número de praticantes de esportes em nossa região, o mercado de esportes vem com um alto crescimento, trazendo assim uma grande oportunidade de atuação.

Com um foco de atendimentos individuais, a proposta da nossa empresa chega com bons olhos para esse mercado, oferecendo experiências diferente do que é oferecido em academias, que é onde se concentra o maior foco do ramo esportivo, números do (SEBRAE-DF) apontam que no DF já são aproximadamente 602 estabelecimentos (Correio Braziliense, 2014). Com a necessidade

de mercado em atender todos os públicos, e o foco principal sendo academias, o mercado deixa uma grande oportunidade para o sucesso de nossa empresa. Chegando com esse fator diferencial, trabalharemos para entregar aos nossos clientes resultados incríveis em todos os segmentos da nossa empresa, sendo Recuperação muscular, Prevenção de lesões e Fortalecimento muscular.

Conseqüentemente a prática de esportes passa por alguns riscos, e o principal desses riscos são as lesões, onde praticantes de todas as modalidades estão sujeitos, Problema esses que se presente tem forte impacto na vida dessas pessoas, tanto no cotidiano quanto na própria pratica esportiva, um acompanhamento profissional faz-se necessário para evitar esses ocorridos, e se ocorridos necessitam de um auxílio para a solução em menor tempo possível, para assim atingir o bem-estar.

3.2.2 Estratégia de Marketing

O plano de marketing será realizado principalmente de maneira online, através das mídias sociais, como Instagram, Facebook e WhatsApp. Também será realizado de maneira offline, através de panfletos e outdoor.

3.2.3 Plano financeiro

Nesta etapa tem-se o Planejamento Financeiro da empresa, onde, apresentam-se, em números, todas as ações planejadas para o funcionamento da empresa, como a empresa se comportará do ponto de vista financeiro, o investimento inicial necessário, previsões de receitas, custos e despesas, descrições e cenários, fluxo de caixa, análise do investimento, demonstrativo de resultados.

3.2.4 Materiais necessários e custos da empresa

Tabela 1 – Investimento inicial para compra de materiais.

INVESTIMENTO			
MATERIAL	VALOR UNITARIO	QUANTIDADE	VALOR TOTAL
Multi estações para musculação	6,400.00	2	R\$ 12800,00
Kit anilhas e barra	R\$ 679,00	3	R\$ 2037,00
Kit kettlebel	R\$ 500,00	3	R\$ 1500,00
Kit caneleiras	R\$ 560,00	3	R\$ 1680,00
Kit super band	R\$ 120,00	5	R\$ 600,00
Step	R\$65,00	6	R\$ 390,00
Kit cones, pratinhos e escada de agilidade	R\$ 150,00	2	R\$ 300,00
Colchonetes	R\$ 35,00	6	R\$ 210,00
Bastões	R\$ 22,50	6	R\$ 135,00
Bola de pilates	R\$ 140,00	6	R\$ 840,00
Kit bolas de cravo	R\$ 40,00	1	R\$ 40,00
Maca	R\$ 600,00	3	R\$ 1800,00
Kit propriocepção	R\$ 1370,00	1	R\$ 1370,00
Kit ventosas	R\$ 275,00	1	R\$ 275,00
Pistola massageadora	R\$ 270,00	1	R\$ 270,00
Neurodyn	R\$ 1,008.00	1	R\$ 1008,00
Armário roupeiro	R\$ 1615,00	1	R\$ 1615,00
Cadeira longarina	R\$ 560,00	1	R\$ 560,00
Televisão (32 polegadas)	R\$ 1079,00	1	R\$ 1079,00
Telefone celular	R\$ 1259,00	1	R\$ 1259,00
Notebook	R\$ 1619,00	3	R\$ 4857,00
Mesa para recepção	R\$ 600,00	1	R\$ 600,00
Aparelho de som	R\$ 2499,00	1	R\$ 2499,00
Lixeiras	R\$ 34,90	4	R\$ 139,60
Filtro	R\$ 579,00	1	R\$ 579,00
			Total: 38.442,60

Tabela 2 – descrição das despesas básicas mensais

DESPESAS MENSAIS	
Aluguel	R\$ 2500,00
Água	R\$ 300,00
Luz	R\$ 350,00
Internet	R\$ 250,00
Salário recepcionista	R\$ 1256,00
Salário fisioterapeuta	R\$ 3318,00
Salário EdF 1	R\$ 2490,00
Salário EdF 2	R\$ 2490,00
	Total: 12.954,00

EdF: Profissional de Educação Física

Tabela 3 – Despesas básicas de manutenção

DESPESAS DE LIMPEZA E MANUTENÇÃO DO AMBIENTE			
PRODUTO	VALOR UNITARIO	QUANTIDADE	VALOR TOTAL
Caixa de álcool 70% Cx 12un 1L	R\$ 160,00	1	R\$ 160,00
Álcool gel 500ml Cx 24un	R\$ 105,00	1	R\$ 105,00
Vassoura	R\$ 14,99	2	R\$ 29,98
Rodo	R\$ 21,90	2	R\$ 43,80
Pá para lixo	R\$ 12,90	2	R\$ 25,80
Saco para lixo (100un)	R\$ 22,00	1	R\$ 22,00
Pano de chão	R\$ 3,50	10	R\$ 35,00
Sabonete líquido (com válvula pump) 1 litro	R\$ 11,90	4	R\$ 47,60
Detergente	R\$ 1,99	10	R\$ 19,90
Água sanitária 5 litros	R\$ 14,89	4	R\$ 59,56
Desinfetante 5 litros	R\$ 19,39	4	R\$ 77,56
Papel higiênico	R\$ 59,07	1	R\$ 59,07
Papel toalha	R\$ 137,32	1	R\$ 137,32
			Total: R\$ 822,59

Tabela 4 – viabilidade econômica.

VIABILIDADE ECONOMICA				
INVESTIMENTO	R\$ 38.442,60			
CUSTO FIXO MENSAL	R\$ 13.766,59			
VALOR DO PLANO (10 sessões)	R\$ 1.000,00			
CENARIOS	PESSIMISTA	REALISTA	OTIMISTA	MUITO OTIMISTA
QUANTIDADE DE ALUNOS	13 ALUNOS	35 ALUNOS	45 ALUNOS	55 ALUNOS
RECEITA MENSAL	R\$ 13.000,00	R\$ 35.000,00	R\$ 45.000,00	R\$ 55.000,00
SALDO MENSAL	-R\$ 766,59	R\$ 21.233,41	R\$ 31.233,41	R\$41.233,41
12 MESES	-R\$ 9.199,08	254.800,92	254.800,92	494.800,92
18 MESES	-R\$ 13.798,62	382.201,38	562.201,38	742.201,38
24 MESES	-R\$ 18.398,16	509.601,84	749.601,84	989.601,84
30 MESES	-R\$ 22.997,70	637.002,30	937.002,30	1.237.002,30

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com o planejamento feito, o Estúdio Reforçar mostrou ser uma excelente opção de mercado, com o seu leque de clientes extenso, podendo atender praticantes de todos os esportes. O estúdio carrega valores, onde se destaca no mercado, como a personalização dos atendimentos e uma estrutura montada visando o melhor atendimento e conforto para seus clientes. Com os números apresentados, com uma boa execução do trabalho a empresa tem uma ampla margem de crescimento e consolidação no mercado, sendo uma excelente opção de investimento.

REFERÊNCIAS

- BARROSO, Guilherme Campos; THIELE, Edilson Schwansee. Lesão muscular nos atletas. **Revista Brasileira de Ortopedia**, v. 46, p. 354-358, 2011.
- DE JESUS, Bianca Rodrigues; GUIMARÃES, João Eduardo Viana. PREVENÇÃO DE LESÕES EM ESPORTES DE IMPACTO POR MEIO DO TREINAMENTO MUSCULAR. **Revista Ibero-Americana de Humanidades, Ciências e Educação**, v. 7, n. 10, p. 2223-2234, 2021.
- MARTINS, Rafael. **Xô, sedentarismo: DF tem maior percentual de praticantes de atividade física do país**. Correio Braziliense. Disponível em: <https://www.correiobraziliense.com.br/cidades-df/2022/03/4992069-sedentarismo-df-tem-maior-percentual-de-praticantes-de-atividade-fisica-do-pais.html>. Acesso em 24/11/2022
- PARREIRA, Cessar Augusto. Tratamento fisioterápico e prevenção das lesões desportivas. **EXPERIÊNCIAS EM EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA: ANO 03**, p. 52, 2007.
- RODRIGUES. A. **Lesões músculo-esqueléticas nos e Esportes**. São José do Rio Preto: CEFESPAR, 1996.
- SILVEIRA, Henrique; IN, SWOT. Inteligência organizacional e competitiva. **Brasília: UNB**, 2001.
- TARAPANOF, Kira e GREGOLIN, José angelo. Inteligência Organizacional e Competitiva. **Recensão**, v.31, n.3, 2002.
- TEIXEIRA, Lucas CM; LOPES, Humberto Elias Garcia. Aplicação do modelo canvas para o modelo de negócios do Banco do Brasil e da Caixa Econômica Federal. **Revista Gestão & Tecnologia**, v. 16, n. 2, p. 73-99, 2016.
- TORRES, Sandroval Francisco et al. **Perfil epidemiológico de lesões no esporte**. Dissertação de mestrado – UFSC, 2004.