



UNICEPLAC

Centro Universitário do Planalto Central Aparecido dos Santos

Curso de Educação Física

Trabalho de Conclusão de Curso

Centro de treinamento funcional FIT SÊNIOR

Brasília-DF

2019



UNICEPLAC

**Caio César Magalhães Alves
Pedro Paulo Machado Roriz**

Centro de treinamento funcional FIT SÊNIOR

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

2019



UNICEPLAC

**Caio César Magalhães Alves
Pedro Paulo Machado Roriz**

Centro de treinamento funcional FIT SÊNIOR

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

Banca Examinadora

Prof. Daniel Tavares de Andrade
Orientador

Prof. Alexandre Teixeira Abdala
Examinador

Prof. Gisele Kede Flor Ocampo
Examinador



Agradecimentos

Quero agradecer primeiramente a Deus que me deu a oportunidade de cursar Educação Física e em todos os momentos de minha vida sempre estar ao meu lado, também agradeço aos meus pais por sempre prestar todo o apoio necessário e a minha namorada que sempre esteve ao meu lado não importando a situação. Agradeço também as amigas que foram formadas ao longo do curso. Ademais, agradeço ao professor orientador Dr. Daniel Tavares, que nos auxiliou na criação deste projeto e sempre nos motivou em questão do mesmo.

Att, Caio César Magalhães Alves.

Agradeço primeiramente a Deus, pela força, ajuda e energia dada para a conclusão de todo o trabalho. A todos os professores envolvidos no meu processo de formação, pelos conselhos e ajuda concedidos. Ao meu professor orientador, Dr. Daniel Tavares, pelo empenho dedicado ao nosso projeto, ao meu companheiro do trabalho de conclusão de curso, Caio César, pelo ótimo trabalho que desenvolvemos. Aos meus pais e familiares, que apesar de todas as dificuldades, foram pessoas essenciais na construção da minha vida acadêmica. Aos meus amigos e companheiros de classe, por todo apoio durante essa fase muito importante de minha vida.

Att, Pedro Paulo Machado Roriz.



UNICEPLAC

Centro de treinamento funcional FIT SÊNIOR

Caio César Magalhães Alves¹

Pedro Paulo Machado Roriz²

Resumo:

Visto que o envelhecimento é um processo natural do ser humano, temos como objetivo criar um centro de treinamento voltado para alunos da terceira idade, aonde o foco será promover uma melhor qualidade de vida, autonomia e retardar a perda de massa magra dos idosos, por meio do exercício físico. Serão desenvolvidos métodos de avaliação para mostrar como o exercício está ajudando na qualidade de vida do idoso, gerando, assim, fidedignidade diante ao serviço prestado

Palavras-chave: Idosos; Treino Funcional; Exercício; Envelhecimento; Força; Sarcopenia.

¹Graduando do Curso de Educação Física, do Centro Universitário do Planalto Central Aparecido dos Santos – Uniceplac. E-mail: cacaiogto@hotmail.com.

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

1 INTRODUÇÃO

Cada vez mais a população de idosos no Brasil e no mundo tem aumentado. Em média nos últimos 60 anos, no país teve um acréscimo de 15 milhões de idosos, gerando um aumento significativo de 4% para 9% da população brasileira, levando assim profundas mudanças na dinâmica demográfica. O Brasil se tornará em 2025 o sexto país com o maior percentual de idosos em todo o mundo, esperando-se um aumento de mais de 33 milhões (PÍCOLI; FIGUEIREDO; PATRIZZI, 2011). Ademais, no ano de 2010, para cada grupo de 100 jovens existiam 39 idosos, e se é estimado que; em 2040, para cada grupo de 100 jovens haverá 153 idosos (MIRANDA; MENDES; SILVA, 2016).

Resultados obtidos pelo IBGE (2010) mostram uma diminuição do percentual de jovens no país e um aumento de idosos. Os dados foram coletados com idosos na faixa etária de 65 anos. Nos anos de 1991, os índices eram de 4,8% e, no ano de 2010, chegaram a 7,5%, mostrando assim um aumento crescente (KARLINSKI; FRASSETTO, 2013).

Dessa forma, é importante que se tenha uma maior preocupação em relação aos idosos, tendo em vista os respectivos números que crescem cada vez mais, devendo-se atentar ao seu bem estar, incentivando-os para que tenham maior autonomia e manutenção do estilo de vida mais saudável para que, futuramente, tenham uma boa qualidade de vida (SOUZA; RAMOS; GOMES, 2018).

Ainda, é importante se voltar a atenção para a saúde dos idosos. O Ministério da Saúde (2011) conta com diretrizes para os idosos que prevêm a reabilitação e manutenção da capacidade funcional e apoiando, então, o desenvolvimento de cuidados informais (KARLINSKI; FRASSETTO, 2013).

Para que se tenha um envelhecimento saudável é necessário que haja autonomia, tanto psíquica quanto física, também uma alimentação adequada, prática de atividades físicas, diminuição do estresse com práticas prazerosas, assim como evitar o uso de drogas lícitas e auto medicação. Por conseguinte, tudo isso levará a uma melhor qualidade de vida (KARLINSKI; FRASSETTO, 2013).

O idoso que tem em sua rotina a adoção de comportamento e hábitos que são voltados para um estilo de vida mais saudável, entre eles: a prática de atividade física, alimentação saudável, não ser tabagista e etilista, terá subsídios no controle de Doenças Crônicas Não Transmissíveis (DCNT), que é a maior causa de mortalidade dos idosos, a exemplo do acidente vascular cerebral, doença pulmonar obstrutiva crônica e a doença

cardíaca isquêmica (TAVARES, *et al.*, 2017).

Portanto, reunir-se-á todo o conjunto de comportamentos e hábitos que são temas pautados e prioritários na PNPS (Política Nacional de Promoção de Saúde, 2006) que serão trabalhados com toda a população, por meio de visitas domiciliares, consultas médicas e enfermagem, objetivando-se uma maior prevenção e controle das DCNT, visando uma colaboração para que o idoso tenha a consciência para adequar sua vida a um estilo mais saudável (TAVARES, *et al.*, 2017).

Os idosos tem o envelhecimento voltado para as dimensões: biológica, espiritual, psicológica e social (TAVARES, *et al.*, 2017). Na dimensão biológica, nota-se que os idosos que têm uma melhor qualidade de vida, buscam uma rotina onde se tem uma alimentação saudável, a prática de atividade física e não fazer o uso de drogas lícitas, estes são comportamentos que auxiliam e protegem no controle de doenças crônicas não transmissíveis (TAVARES, *et al.*, 2017).

Na dimensão espiritual a base é a espiritualidade e a fé, como um suporte para que o idoso consiga lidar com todas as dificuldades diárias e até mesmo as doenças que pode ter predisposição (TAVARES, *et al.*, 2017).

Na dimensão psicológica foi revelado que se demanda uma postura positiva e otimista do idoso, de forma a se gerar a ideia de que não importando qual seja a situação, que se tenha a certeza que ao final, algo positivo irá acontecer, levando-os a um envelhecimento mais saudável (TAVARES, *et al.*, 2017).

Na dimensão social necessita-se do convívio com familiares e a há um destaque para a relação interpessoal com quem está ao seu redor, pois tudo isso é primordial para um envelhecimento mais saudável, gerando melhor qualidade de vida para o idoso (TAVARES, *et al.*, 2017).

Com o passar dos anos as pessoas vão envelhecendo e mesmo que não se queira ocorrem alterações nos últimos anos de vida que estão associadas a composição corporal. Com o envelhecimento, e caso não se atente a iniciar a prática voltada para hábitos de vida saudáveis há um aumento na massa de gordura corporal e uma diminuição na massa corporal magra, com isso a perda de força é relacionada a idade, e tem o nome de sarcopenia, que é um processo que se estabelece principalmente em indivíduos que são fisicamente inativos mas também é vista em indivíduos que são ativos fisicamente e pode ser retardada ou minimizada com a prática de exercícios físicos que busquem a hipertrofia muscular e ganho de força muscular (PÍCOLI;

FIGUEIREDO; PATRIZZI, 2011).

Ademais, a quantidade de massa magra entre os 50 e 60 anos diminuirá lentamente, todavia, após os 60 anos, o grau de diminuição aumenta (PÍCOLI; FIGUEIREDO; PATRIZZI, 2011).

Visto o apresentado, deve-se buscar a prática de exercícios físicos resistidos pois estes contribuem concomitantemente para realizar as atividades diárias e na diminuição de quedas. Adicionalmente, há a importância de se identificar indivíduos sarcopênicos e obesos, pois demonstram um maior risco de incapacidades físicas, pois quando se tem um aumento da gordura corporal e a estabilidade do peso não é notada a perda muscular sofrida (PÍCOLI; FIGUEIREDO; PATRIZZI, 2011).

Todavia, é importante salientar que os acometidos pela sarcopenia são de ambos os sexos, após os 75 anos de idade, quando o grau se torna mais acentuado. Porém, os homens tem maior ocorrência, mas pela expectativa de vida da mulher ser maior, as deficiências se tornam mais elevadas, mas a perda de força é um processo importante e deve haver cuidado tanto em como mulheres, para que se tenha uma melhor qualidade de vida e se maximize a autonomia (CALLES, *et al.*, 2015).

Da mesma forma, o funcionamento físico, social e emocional está voltado também para a capacidade cognitiva dos idosos, sendo um dos determinantes da qualidade de vida que levam a um envelhecimento com mais qualidade e preservando a função cognitiva. Idosos saudáveis tem um melhor envelhecimento cognitivo patológico e, conseqüentemente, têm fortalecido a manutenção da qualidade de vida, gerando uma velhice com melhor bem estar psicológico (IRIGARAY; SCHENEIDER; GOMES, 2010).

A produção de radicais livres e estresse oxidativo são aumentados com o exercício agudo, elevando assim as taxas metabólicas. No entanto, quando a atividade física se é examinada, com relação aos efeitos crônicos, por conta do aumento da atividade de enzimas antioxidantes, como as redutases e peroxidases. Ademais, a atividade física que seja regular não é um fator de aceleração do envelhecimento, ao menos a respeito da oxidação celular, portanto, não há como confirmar que prevenir a formação de radicais livres não contribuirá para diminuir a formação de células que sejam defeituosas (FARINATTI, 2002).

Em idosos que são depressivos, quando comparados com os que praticam exercícios supervisionados e os que não e tem essa prática, nota-se uma melhora significativa na

redução dos sintomas existentes na depressão, apenas nos que têm acompanhamento supervisionado (RYBARCZYK, 1999).

Outrossim, programas de exercícios supervisionados (PES) são importantes para que o idoso tenha um treinamento especializado visando uma maior flexibilidade e resistência aeróbica quanto a muscular. Tudo isso acarretando em benefícios cardiovasculares e morfológicos (COELHO; ARAÚJO, 2000).

É preciso considerar que após os 65 anos, há um declínio da capacidade funcional do idoso, tornando importante o engajamento na prática de exercício físico regular, por meio de uma supervisão, pois a atividade física supervisionada poderá manter ou até melhorar os componentes de aptidão física (PAULI; *et al.*, 2009).

2 JUSTIFICATIVA

Ainda que nenhuma prática de atividade física seja capaz de parar o processo de envelhecimento, há evidências de que a prática regular de atividade física pode diminuir o desenvolvimento de doenças crônicas. O exercício físico aparece como uma válvula de escape para esse público, assim, esta proposta é uma boa solução, visto por se tratar de um centro de treinamento direcionado somente para a população de idosos, com metodologias e profissionais qualificados para bem atender a essa população, buscando trazer melhorias nas atividades da vida diária, ajudando a trabalhar tanto a autonomia quanto a independência dos alunos. Além disso, com o exercício físico eles terão uma vida social ativa, favorecendo o início de novas amizades aumentando a sua autoestima e proporcionando a qualidade de vida. Ainda, terão melhoras fisiológicas e morfológicas, como flexibilidade, hipertrofia, força, capacidade cardiorrespiratória trazendo um grande benefício contra o processo de sarcopenia e no envelhecimento saudável.

3 OBJETIVO

Geral:

- Criar um centro de treinamento direcionado para alunos da terceira idade.

Específicos:

- Trazer benefícios a saúde do idoso, proporcionando o envelhecimento saudável;

- Colaborar no retardamento do processo de sarcopenia;
- Procurar trazer uma melhora nas capacidades funcionais dos idosos como autonomia e independência;
- Proporcionar novas amizades entre idosos por meio de exercícios coletivos;
- Contribuir para melhora da auto estima, prevenindo doenças como a depressão;
- Proporcionar melhor qualidade de vida no envelhecimento.

4 FERRAMENTAS

4.1 Análise SWOT

Criada por Albert Humphrey, a matriz SWOT é uma análise simples do ambiente usada no planejamento de empresas. É uma ferramenta de fácil manuseio com finalidade de avaliar os ambientes internos e externos criando estratégias para organização com o intuito de ajudar no processo de análise e tomada de decisão (BOVO, 2016).

SWOT é um acrônimo das palavras em inglês: *strengths*, *weaknesses*, *opportunities* e *threats*, que significam respectivamente em português: forças, fraquezas, oportunidades e ameaças. Como demonstra o quadro abaixo:

Quadro 1- Matriz SWOT



Fonte: Bovo, 2016

No primeiro quadrante, no campo força, seriam colocados os pontos fortes da empresa, fatores relevantes que destaquem 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. Esses 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 com a marca como alianças estratégicas, expandir a marca para outros países, entre outras. No quarto e último quadrante, no campo ameaças, seriam descritos fatores que podem ser prejudiciais ao projeto como 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).

Com a Matriz SWOT descrita, a Fit Sênior poderá realizar uma análise de como utilizar os pontos fortes para diminuir as ameaças e conseguir aproveitar as oportunidades, ajudando no planejamento e no processo de tomada de decisão que contribuem para o crescimento da empresa e conseqüentemente para o sucesso no mercado.

Como todo empreendimento que se está iniciando, é necessário que seja feito a análise de SWOT para que se saiba ao certo as características de cada ponto (tabela 1).

FORÇA	FRAQUEZA
<ul style="list-style-type: none"> • Bom atendimento • Custo-benefício • Treinos específicos 	<ul style="list-style-type: none"> • Pouco recurso financeiro • Idosos não acessam redes sociais • Falta de experiência da equipe
OPORTUNIDADE	AMEAÇA
<ul style="list-style-type: none"> • Não ter concorrência • Aferição de pressão gratuita • Atenção da mídia sobre assuntos de saúde, bem-estar e qualidade de vida 	<ul style="list-style-type: none"> • Pouca rede de contatos • Centro olímpico e Asbac • Preferência pela caminhada e ponto de encontros comunitários (PEC's)

Tabela 1

- **Forças**

Bom Atendimento: A Fit Sênior busca ter um bom atendimento, sempre trabalhando com a animação, aulas dinâmicas que desenvolvam tanto as valências físicas como as psicológicas, melhorando sua autoestima, buscando sempre uma melhor recepção aos idosos.

Custo Benefício: Será um ótimo investimento, uma vez que os alunos estarão investindo em saúde e qualidade de vida e colhendo uma maior longevidade, melhorando assim sua expectativa de vida, tudo isso com o preço bem acessível.

Treinos Específicos: Serão montados treinos específicos para os idosos, atividades que busquem trazer uma melhora nas capacidades funcionais, ajudando na autonomia e independência.

- **Oportunidades**

Não ter concorrência: Na cidade do Gama-DF ainda não há um centro de treinamento funcional direcionado somente para a terceira idade, com isso vem a grande oportunidade de montar um bom planejamento que tenha êxito no futuro.

Aferição de pressão e glicose gratuita: Uma forma de chamar o público alvo para o centro de treinamento, mostrando o quanto é importante o cuidado com a saúde.

Atenção da mídia sobre assuntos de saúde, bem-estar qualidade de vida: Atualmente a mídia vem ajudando muitos os profissionais da saúde, mostrando como a atividade física ajuda a melhorar a vida das pessoas. Programas como bem-estar auxiliam os idosos na busca por locais onde se tem a prática de exercícios físicos.

- **Fraquezas**

Falta de experiência pela equipe: Por serem profissionais recém-formados, o professor não tem muita experiência com o público podendo, inicialmente, haver dificuldade.

Idoso não acessam redes sociais: Uma forma muito eficaz de divulgação é o compartilhamento de informações em redes sociais, porém, os idosos que são nosso público alvo não tem o hábito de mexer diariamente em redes sociais, mas podendo ser visto pelos seus familiares.

Pouco Recursos: A pouca quantidade de recursos seria uma fraqueza que nos impediria, em primeiro momento, montar um centro de treinamento funcional de primeira qualidade, com equipamentos de sobra e espaço bem amplo.

- **Ameaças**

Centro olímpico e Asbac: Serão grandes concorrentes pois são lugares que oferecem atividades físicas para idosos gratuitas.

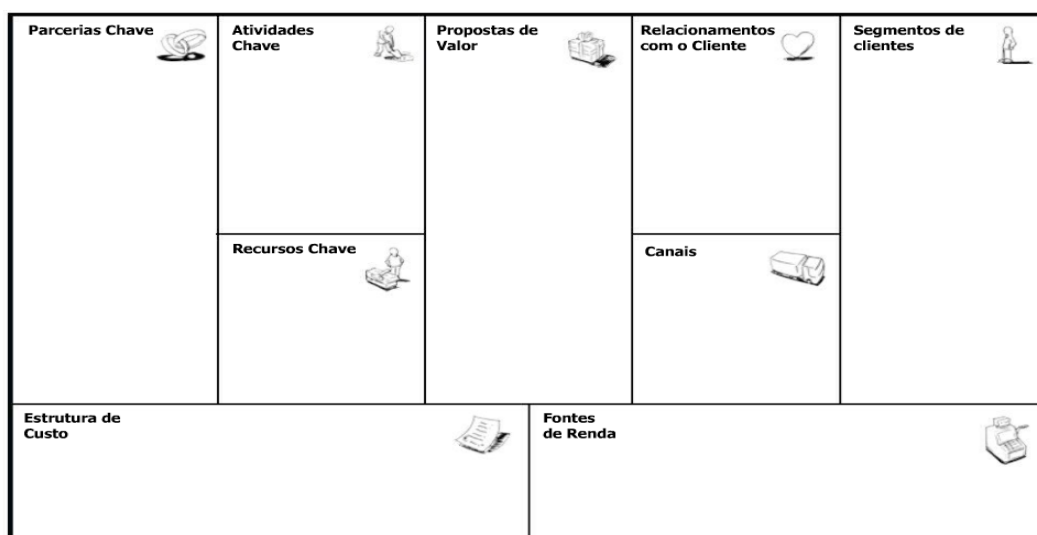
Preferência do idoso pela caminhada e PEC's: Muitos idosos quando falam em fazer atividade física tem preferência por caminhada (ZAITUNE *et al.*, 2007). Em diversas vezes não conhecem os benefícios que o treinamento pode trazer. Os PEC's (Pontos de Encontro Comunitário) também são considerados ameaças, uma vez que parte desses idosos preferem

fazer exercícios por ter uma comodidade de ser próximo de casa e serem gratuitos, portanto, podendo causar um malefício por não se tratar de uma atividade supervisionada.

4.2 Canvas

É preciso considerar que, o *Business Model Canvas* que foi criado por Alexander Osterwalder e Yves Pigneur é uma maneira interativa de se criar uma ferramenta visual que apresente o modelo de negócio, por ela é possível se ter um auxílio no momento da criação de todo o empreendimento e dinamizar a análise das organizações, por isso tem gerado uma grande inclusão no mercado (GAVA, 2014).

Quadro 2 – Ferramenta *Business Model Canvas*



Fonte: Osterwalder e Pigneur (2011, p.44)

O Canvas é dividido em nove blocos, onde cada um deles deve ser construído para que se torne uma boa ferramenta para o nicho em que se irá empreender. Na proposta de valor temos como foco descrever quais são os produtos e serviços que irão gerar interesse para aquela clientela. No segmento de clientes deve se pensar qual será o seu público alvo para quem será oferecido o serviços. No canal será descrito quais serão os meios utilizados para que se mantenha contato com o seu público alvo (MACEDO, *et al.*, 2013).

No relacionamento com os clientes será descrito como e de qual tipo será a relação com os seus clientes. Nos recursos principais será descrito quais serão os recursos e atividades que vão gerar valor para o cliente. Na atividade chave será citada quais as habilidades necessárias para realizar as ações mais importantes para gerar valor aos clientes (MACEDO, *et al.*, 2013).

Na parceria chave haverá as redes principais de fornecedores que farão o modelo de

negócio funcionar. Na 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. Dessa forma, será apresentado a maneira como a organização irá gerar lucro por meio do segmento de clientes (MACEDO, *et al.*, 2013).

Sendo assim, deve ser criado um modelo do Método Canvas da Fit Sênior para que se saiba tanto os pontos mais fortes como os mais fracos (tabela 2).

Parceiros	Atividade Chave	Proposta de valor	Relacionamento	Clientes
Nutricionista Loja de suplementos Psicólogos Cardiologista	Analisar o cliente pela individualidade biológica Marketing Feedback após três meses por meio de avaliação Metodologia de aulas diversificadas	Exercícios voltados para melhora nas atividades de vida diária Aulas dinâmicas Treinamento funcional Aulas de dança Bom preço Profissionais qualificados Local bem estruturado	Gostar das aulas Feedback com avaliações Recomendações de outros clientes Atingir as necessidades por meio do treinamento	Idosos Consumidores de atividade física Visão a prevenção de doenças crônicas não transmissíveis
	Recurso chave Diversidade de equipamentos Alunos Profissional com conhecimento técnico específico.		Canal Aulas presenciais Instagram Facebook Divulgação externa	
Custos		Receita		
Cref Marketing Manutenção de equipamentos e sala de aula Custos mensais Contador, INSS e Impostos		Planos mensais Planos semestrais Planos anuais		

Tabela 2

Parceiros

Para que possamos enriquecer a nossa gama de parceiros iremos em busca de locais que os nossos alunos frequentam com uma determinada frequência como os: nutricionistas, lojas de suplementos, clínicas médicas e oftalmológicas. Para que esses parceiros sirvam de indicação para os nossos clientes, caso seja necessário para melhorar no desempenho nas aulas ou até mesmo proporcionar uma melhora na qualidade de vida. Da mesma forma, para que possamos atender as indicações que vêm por meio deles com plano de recompensa, cupom de desconto ou um período gratuito para que experimentem um pouco do que oferecemos e caso gostem, possam aderir.

Plano de recompensa		
Indicação	Prêmio	Observação
1 aluno indicado	100 reais em recompensa	Fechar contrato semestral

Tabela 3

Para que se tenha uma maior quantidade de alunos, será lançado para os nossos parceiros o plano de recompensa, que será dado o valor de 100 reais aos parceiros para cada indicação por meio deles que fechem o contrato semestral conosco. Essa promoção terá o intuito de agradar os nossos parceiros com um prêmio financeiro para que possam divulgar o nosso serviço para a grande quantidade de clientes que eles possuem, gerando assim um benefício tanto para os parceiros como para a Fit Sênior (tabela 3);

Atividade chave

Para que tenhamos destaque, em meio aos centros funcionais localizados em nossa cidade, que são poucos, temos como meta prestar um serviço de excelência, intermédio de um valor viável ao público.

Primeiramente, iremos analisar o cliente e ter um cuidado especial com cada um, respeitando a individualidade biológica de cada para que se sinta bem com o treinamento.

No início das atividades ocorrerá uma avaliação que iremos aplicar: um questionário de qualidade de vida, testes de flexibilidade, dor e esforço. Teremos também a aferição de pressão arterial e da glicemia, sempre buscando um relatório da pressão para antes, após cinco minutos e após a atividade física.

Após um tempo, quando tivermos novos resultados, mostraremos ao aluno o porque que a atividade física é importante para a sua qualidade de vida, buscando assim fidelizá-lo.

Para que possamos ter melhoras significativas é importante também mudar a metodologia das aulas para que os alunos não entrem em homeostase e sempre possam sentir um estímulo diferente.

Proposta de valor

Para que nossa clientela tenha interesse na Fit Sênior temos como foco a preparação de nossos professores para que tenham postura profissional e um vasto conhecimento, gerando assim aulas dinâmicas e bem elaboradas, também oferecendo treinamento de força, visando minimizar a sarcopenia, exercícios físicos direcionados para atividades de vida diária, observando-se que os idosos muitas vezes sentem mais dificuldade em movimentos como andar, sentar, levantar, agachar e pular. Ademais com um bom preço para que a atividade física, que é de extrema importância, possa estar dentro do orçamento de moradores do gama e

entorno.

Clientes

A Fit Sênior tem como público-alvo os idosos que são consumidores de atividade física por opção ou obrigação, que tem como foco a prevenção de doenças crônicas não transmissíveis e por meio dos exercícios físicos possa gerar uma maior autonomia e qualidade de vida. Outrossim a Fit Sênior será um recurso para aqueles que precisam adotar o exercício físico como atividade diária para que se obtenha uma melhoria em doenças já desenvolvidas.

Canal

Será transmitido aos nossos alunos todas as nossas propostas de valores por meio das aulas presenciais, onde terá como princípio a postura profissional de todos os professores e aulas dinâmicas com muita diversidade, também terá as redes sociais que terão postagem relacionadas a ganhos que estejam relacionados a saúde de nossos alunos e divulgação do local.

Relacionamento

Para que o nosso aluno queira voltar e dar continuidade conosco, o primordial é uma boa educação e simpatia, pois esse será o primeiro atendimento prestado ao aluno. Após isso, teremos como foco fazer com que o aluno se interesse pela aula e goste daquilo que está praticando, depois será gerado um feedback com avaliações do aluno para que possa mostrar a ele se houve melhora ou não. Ademais, buscando por meio do treinamento, atingir as necessidades as quais o aluno almejava ao dar início na Fit Sênior, gerando ganhos na qualidade de vida desses idosos, consequentemente, teremos indicações de nossos clientes assim trazendo mais clientes.

Receita

A fonte de monetização será por intermédio de planos, que teremos o mensal, semestral e anual. Onde o cliente pode fazer o plano pelo cartão de crédito ou o pagamento à vista.

Recurso chave

Como princípios para que o centro de treinamento funcional continue sempre funcionando, é primordial que tenhamos alunos e que com isso uma grande diversidade de equipamentos para que possamos elaborar diversos tipos de aula e, ainda, profissionais devem estar sempre capacitados para que tenhamos destaque.

Custos

Será previsto que, mensalmente, tenhamos custos com o CREF (Conselho Regional de Educação Física), pois é necessário estar pagando para que possa atuar como profissional de educação física, ademais será pago mensalmente o marketing, para que as redes sociais estejam

sempre atualizadas, visando uma maior visualização de toda população do Gama.

Haverá também a manutenção dos equipamentos para que sempre estejam em pleno funcionamento, da mesma forma teremos a conta de luz e água para que o estabelecimento sempre possa prestar uma boa comodidade aos alunos e com a criação da empresa virão despesas com contador, INSS e impostos em geral.

5 PLANO DE NEGÓCIO

É preciso considerar que, atualmente, existem diversas ferramentas que servem como orientação, entre elas temos o Plano de Negócios que permite acompanhar e analisar o seu negócio, mas antes de criá-lo é de extrema importância que procure conhecer o mercado e o segmento que deseja se inserir. Serve também para demonstrar qual é o produto, quais serão os gastos, quem irá empreender, a quantidade de cliente e qual o público alvo e projeções financeiras que estejam ligadas à custos fixos, variáveis e iniciais (NEGÓCIOS, 2009). Para que se tenha uma boa administração de seu empreendimento se faz necessário um bom Plano de Negócios, contendo nele o rumo que seu negócio irá seguir e as suas estratégias necessárias para que o empreendimento possa ter continuidade e êxito (PRADO, 2002).

O Plano de Negócios serve para que o empreendedor consiga ter uma maior facilidade nos momentos em que for necessário tomar uma decisão para ser bem sucedido, também possa estar informado das ameaças e oportunidades que enfrentará durante o passar dos tempos e ter uma planilha de lucros e gastos. Com tudo isso potencializando o seu empreendimento no mercado, fazendo com que tenha uma boa inserção. O Plano de Negócios também busca fazer que o empreendedor tenha um maior planejamento e não busque abrir algo somente pelo “entusiasmo” (NEGÓCIOS, 2009).

Deve ser usado no início o Plano de Negócios, por ser uma linguagem de comunicação. Após o momento em que se tem a ideia é importante buscar a elaboração dessa para que o empreendedor busque saber mais do produto e do quanto será necessário para todo esse processo, da mesma forma possa ter consciência do possível sucesso ou fracasso, para que com isso saiba reverter a situação a qual pode se encontrar (NEGÓCIOS, 2009).

5.1 Descrição da empresa

A Fit Sênior trata-se de um centro de treinamento direcionada ao público da terceira idade, com aulas de musculação e dança aplicadas por profissionais qualificados, buscando trazer uma vida mais ativa, aumento da autoestima e uma melhor qualidade de vida.

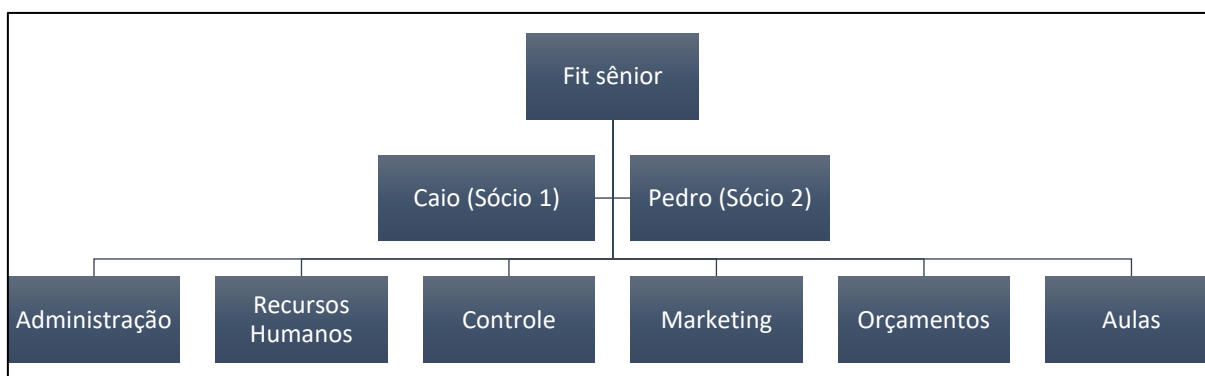
5.2 Estrutura Legal

A Fit Sênior no momento ainda não possui um endereço fixo de funcionamento mas se sabe que é necessário cumprir com as legislações fiscais, trabalhistas, previdenciárias e empresariais, tornando necessário a licença de funcionamento, o alvará da vigilância sanitária e do corpo de bombeiros, elaboração do contrato social e registro do CNPJ da empresa. Essas exigências são dependentes de um endereço fixo e serão providenciadas, logo que o local for escolhido.

5.3 Organograma Fit Sênior

O organograma é necessário para que se tenha uma noção gráfica em relação aos cargos e na organização da empresa, assim se tem uma melhor divisão das tarefas. Sendo que os primeiros representam a autoridade e as últimas as ações subordinadas a ele. Fazendo-se necessária a inserção do organograma pela grande maioria das empresas no início de sua inserção ao mercado (BALCÃO, 1965).

No organograma da Fit Sênior se tem a divisão dos gestores que será o Caio, como sócio 1 e o Pedro, como sócio 2, tendo a cada um deles atribuições que são voltadas para a gestão da empresa, sendo que os dois deverão se organizar e realizar conjuntamente todas as atividades necessárias. Sendo que terão que administrar a empresa, tendo dentre isso a manutenção, vendas e compras necessárias. Em recursos humanos será a relação com os alunos por meio da recepção e aulas. No controle teremos a limpeza do local para que seja sempre aconchegante. No marketing será a divulgação do local para a população do Gama. Em orçamentos será necessário para a aquisição de novos equipamentos e a movimentação bancária. Nas aulas será a confecção dos planos de aula para que seja organizado e atinja o objetivo proposto.



Organograma 1

A Fit Sênior será uma empresa onde terão dois sócios e ambos irão receber um prolabore mensal. A divisão dos lucros ocorrerá após a quitação de todos os custos mensais, sendo que o lucro líquido que sobrar será dividido entre os dois, sendo lembrado que nos momentos necessários, ambos terão que investir em equipamentos que proporcionem mais tecnologia e conforto.

5.4 Análise de mercado

Segundo a Companhia de Planejamento do Distrito Federal (CODEPLAN), do total de habitantes da região administrativa do Gama, 27,19% estão na faixa etária de 40 a 59 anos, e as pessoas acima de 60 anos representam 19,10%. O centro de treinamento é direcionado para população idosa, mas também poderá atender pessoas que estejam acima de 40 anos, sendo assim aproximadamente metade da população do Gama (46,29%) pode ser atendida pelo presente estabelecimento. (CODEPLAN, 2015)

Apesar de não existir centros de treinamentos direcionados para idosos no Gama, existem programas oferecidos pelo governo que possam atrair na preferência do idoso pelo Centro de Treinamento Funcional. O Centro Olímpico oferece funcional para idosos sem custo, porém existe uma fila de espera para conseguir entrar e o fato das turmas serem cheias faz com que os professores não tenham muita atenção nos alunos, podendo ser feitos exercícios errados, demora de resultados e até mesmo surgimento de lesões. Além do centro olímpico se tem o Programa de Ginástica nas quadras que oferece aulas de danças para idosos sem custos, porém entra na mesma logística, turmas muito cheias e alunos sem muito apoio do professor

Diante desses fatos, observamos a importância da criação do centro de treinamento para que a população possa ser bem acolhida; e tenha resultados satisfatórios, evitando a perda de interesse do alunos pelo exercício físico, que atualmente é considerado um remédio benéfico para todas as idades.

5.5 Estratégia de Marketing

Inicialmente, a publicidade será feita por meio de propagandas em eventos sociais acadêmicos que tenham a participação de idosos, outra estratégia é a aferição de pressão e glicose, em idosos, próximo aos postos de saúde, ajudando na divulgação do centro de treinamento, além de anúncios no Facebook e Instagram para toda a população do Gama, sendo viável até a contratação de carros de som e aluguel de painéis pela a cidade.

5.6 Plano de Receita

No plano de receitas é tratado como acontecerá o recebimento das mensalidades que irão variar de acordo com o perfil do cliente o pacote que será escolhido. Será oferecido três tipos de pacote para que possam ter discricionariedade no momento da escolha e conjuntamente atender todo o tipo de público idoso, sendo esses valores iguais para as aulas de treinamento funcional e dança mas sendo planos diferentes para cada modalidade (tabela 4).

PLANO DE RECEITA			
	MENSAL	SEMESTRAL	ANUAL
FUNCIONAL	110,00	570,00	1.060,00
DANÇA	110,00	570,00	1.060,00

Tabela 4

5.7 Investimentos

Serão feitos investimentos iniciais para que a Fit Sênior já tenha todos os suportes necessários para que se preste um bom atendimento.

Se faz necessário uniformes para que possamos ser identificados como gestores e professores da Fit Sênior facilmente pelos nossos alunos (imagem 1), sendo explícito os valores, tamanhos e quantidades dos quais são fixados na confecção dos uniformes (tabela 5).



UNIFORME (CAMISAS)			
Quantidade	Tamanho	Valor Unitário	Valor Total
05	G	35,00	175,00
05	M	35,00	175,00
			TOTAL: R\$ 350,00

Tabela 5

Com a abertura do local teremos todos os meses custos fixos que devem ser pagos no dia já pré determinado para que não tenha nenhum tipo de complicação, se tem os valores dos custos fixos mensais (tabela 6);

CUSTOS FIXOS MENSAL		
Produto	Quantidade	Valor
Aluguel	01	2.000,00
Energia	01	420,00
Água	01	250,00
Prolabore	02	1.300,00
INSS	02	50,00
FGTS	02	800,00
ISS	01	50,00
Contador	01	600,00
Internet	01	120,00
Manutenção em geral	01	800,00
Divulgação	01	624,37
		TOTAL: R\$ 7.014,37

Tabela 6

Também se fazem necessários materiais na recepção para que se preste uma boa recepção aos alunos e com isso seja confortável e tenha um bom atendimento (tabela 7);

CUSTOS RECEPÇÃO			
Quantidade	Produto	Valor unitário	Valor total
1	Impressora	629,10	629,10
2	Chamex	25,00	50,00
1	Recarga cartucho	50,00	50,00
1	Grampeador	15,00	15,00
2	Caixa com grampos	30,00	60,00
1	Computador	1.000,00	1.000,00
1	Televisão	1.200,00	1.200,00
1	Purificador de água	359,00	359,00
10	Saco copos descartáveis	2,50	25,00
1	Cadeira escritório	189,90	189,90
20	Caneta	1,00	20,00
2	Pasta fichário	20,00	40,00
1	Placa externa	1.500,00	1.500,00
			TOTAL: R\$ 5.138,00

Tabela 7

Entretanto, se tem os materiais de aulas que serão necessários para que se possa ministrar as aulas, acompanhado dos valores de cada equipamento (tabela 8);

CUSTOS MATERIAIS AULAS			
Quantidade	Produto	Valor unitário	Valor total
15	Corde de pular	19,59 (centauro)	293,85
15	Halteres 1kg	8,59 (centauro)	128,85
15	Halteres 2kg	20,59 (centauro)	308,85
5	Super band kit	212,35 (odinfite)	1.060,00
1	Caixas de som	1.979,99 (casas bahia)	1.979,00
2	Escada de agilidade	29,90 (centauro)	59,80
5	Medicine ball 2kg	125,20 (centauro)	1.878,00
5	Medicine ball 5kg	99,90 (centauro)	495,00
10	Halteres 3kg	30,59 (centauro)	153,00
10	Halteres 5kg	47,99 (centauro)	479,90
15	Bola suíça	40,49 (centauro)	607,35
40	Cones pequenos	37,80 (10 uni/ netshoes)	151,20
15	Jumps	151,99 (centauro)	2.279,85
5	Steeps	119,99 (centauro)	595,00
1	Corde naval	169,90 (centauro)	169,90
15	Colchonetes	46,62 (centauro)	699,30
15	Kettlebell	103,32 (centauro)	1.549,80
15	Caneleira 2kg	49,99 (centauro)	749,85
15	Caneleira 5kg	73,99 (centauro)	1.109,85
TOTAL:			R\$ 14.748,35

Tabela 8

Ademais, se tem os materiais necessários para a limpeza do local, onde está sendo simplificado cada material que será necessário, a quantidade necessária para um mês e o valor de cada item (tabela 9);

CUSTO MATERIAIS DE LIMPEZA		
Quantidade	Produto	Valor
2	Álcool em gel	22,00
1	Vassoura	12,90
1	Rodo	15,90
1	Pá	9,90

5	Pano de chão	30,00
10	Desinfetante	4,59
10	Detergente	1,79
5	Kboa	3,49
2	Sabonete líquido	9,90
2	Saco papel higiênico	13,90
		TOTAL: R\$ 124,37

Tabela 9

Por conseguinte, para a abertura da Fit Sênior é necessário que se tenha suporte de equipamentos que possam ser usados contra incêndio e também para que se possa prestar primeiros socorros aos alunos (tabela 10);

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

Tabela 10

5.8 Investimento e viabilidade econômica

O recurso inicial da empresa, será captado por intermédio de empréstimo bancário de ambos os sócios, sendo o capital investido, inicialmente, no aluguel e na organização do estabelecimento, como a compra de todos os custos iniciais necessários.

Dessa forma, é evidenciado que antes de iniciar a abertura da Fit Sênior, será efetuada uma pré-matricula para que se tenha uma média da quantidade de alunos que irão iniciar conosco, para que com isso tenhamos em mente a nossa viabilidade econômica e caso seja indesejável iremos estudar um pouco mais até que a pré matrícula atinja o número necessário de alunos. Caso se tenha um resultado otimista ou realista a Fit Sênior será aberta para que possa gerar a qualidade de vida tão esperada a população do Gama (tabela 11);

VIABILIDADE ECONÔMICA	
OTIMISTA	Quantidade máxima de alunos: 200 alunos Receita de alunos pagantes no mês: 17.666,66 Receita de alunos pagantes no plano anual: 212.000,00
REALISTA	Quantidade mínima de alunos: 156 alunos Receita de alunos pagantes no mês: 13.779,48

	Receita de alunos pagantes no plano anual: 165.530,00
PESSIMISTA	Quantidade abaixo de alunos: 100 alunos Receita de alunos pagantes no mês: 8.833,00 Receita de alunos pagantes no plano anual: 106.000,00
MUITO PESSIMISTA	Quantidade muito abaixo de alunos: 20 alunos Receita de alunos pagantes no mês: 1.833,33 Receita de alunos pagantes no plano anual: 22.000,00

Tabela 11

É preciso considerar que, para que seja aberta a Fit Sênior, são necessários investimentos que estão sendo simplificados, então, a soma total dos investimentos para a abertura (tabela 12) é a seguinte:

SOMA TOTAL DE INVESTIMENTO	
INVESTIMENTO EM ITENS RECEPÇÃO	5.138,00
INVESTIMENTO EQUIPAMENTO TREINO	14.748,00
INVESTIMENTO PRIMEIROS SOCORROS	617,78
INVESTIMENTO INICIAL UNIFORMES	350,00
TOTAL: R\$ 20.853,78	

Tabela 12

Com a criação da Fit Sênior também se tem os custos mensais que são fixos, que são somados e devem ser pagos todos os meses (tabela 13);

SOMA TOTAL CUSTOS MENSAIS	
CUSTOS MATERIAIS LIMPEZA	124,37
CUSTOS FIXOS MENSAIS	7.014,37
TOTAL: R\$ 7.138,74	

Tabela 13

O Payback da Fit Sênior foi calculado em diversas viabilidades econômicas para que se possa saber o tempo de retorno de cada um deles e que tenhamos conhecimento de quanto tempo irá demorar para que o dinheiro tenha retornado.

Em um cenário muito pessimista, por conta da baixa quantidade de alunos o ganho mensal não seria capaz de pagar os custos mensais nem o dinheiro investido, já no pessimista, realista e otimista, após uma certa quantidade de meses o dinheiro investido terá retornado

(tabela 14);

PAYBACK	
MUITO PESSIMISTA	--
PESSIMISTA	13 MESES
REALISTA	4 MESES
OTIMISTA	2 MESES

Tabela 14

No Payback muito pessimista, a quantidade de alunos não será possível de fazer com que consigamos executar o pagamento dos custos fixos mensais e nem do investimento inicial no valor de R\$20.853,78 feito para a abertura da Fit Sênior (tabela 15);

PAYBACK MUITO PESSIMINSTA					
Nº DE ALUNOS	MESES	RECEITA	CUSTO MENSAL FIXO	LUCRO REAL	QUITAÇÃO INVESTIMENTO INICIAL
					R\$ -20.853,78
20	1	1.833,33	7.138,74	-5.305,41	R\$ -20.853,78
20	2	1.833,33	7.138,74	-5.305,41	R\$ -20.853,78
20	3	1.833,33	7.138,74	-5.305,41	R\$ -20.853,78
20	4	1.833,33	7.138,74	-5.305,41	R\$ -20.853,78
20	5	1.833,33	7.138,74	-5.305,41	R\$ -20.853,78
PAYBACK: --					

Tabela 15

O Payback pessimista é o tempo de retorno em uma escala com poucos alunos em que a Fit Sênior irá quitar o investimento inicial de R\$20.853,78 e começara a ter lucro líquido. Com a quantidade de 100 alunos sendo que todos aderiram o plano anual ocorrerá em 13 meses o Payback (tabela 16);

PAYBACK PESSIMISTA					
Nº DE ALUNOS	MESES	RECEITA	CUSTO MENSAL FIXO	LUCRO REAL	QUITAÇÃO INVESTIMENTO INICIAL
					R\$ -20.853,78
100	1	8.833,00	7.138,74	1.694,26	R\$ -19.159,52
100	2	8.833,00	7.138,74	1.694,26	R\$ -17.465,26
100	3	8.833,00	7.138,74	1.694,26	R\$ -15.771,00
100	4	8.833,00	7.138,74	1.694,26	R\$ -14.076,74
100	5	8.833,00	7.138,74	1.694,26	R\$ -12.382,48
100	6	8.833,00	7.138,74	1.694,26	R\$ -10.688,22



UNICEPLAC

100	7	8.833,00	7.138,74	1.694,26	R\$ -8.993,96
100	8	8.833,00	7.138,74	1.694,26	R\$ -7.299,70
100	9	8.833,00	7.138,74	1.694,26	R\$ -5.605,44
100	10	8.833,00	7.138,74	1.694,26	R\$ -3.911,18
100	11	8.833,00	7.138,74	1.694,26	R\$ -2.216,92
100	12	8.833,00	7.138,74	1.694,26	R\$ -522,66
100	13	8.833,00	7.138,74	1.694,26	R\$ 1.171,60
100	14	8.833,00	7.138,74	1.694,26	R\$ 2.865,86
100	15	8.833,00	7.138,74	1.694,26	R\$ 4.560,12
100	16	8.833,00	7.138,74	1.694,26	R\$ 6.254,38
PAYBACK: 13 MESES					

Tabela 16

Temos o Payback realista que mostra que com 4 meses já conseguiremos quitar a dívida do investimento inicial que é de R\$20.853,78 sempre efetuando o pagamento do custo fixo mensal, sendo que também foi aderido o plano anual para os 156 alunos. E, com isso, a partir do quarto mês a empresa começa a ter lucro líquido (tabela 17);

PAYBACK REALISTA					
Nº DE ALUNOS	MESES	RECEITA	CUSTO MENSAL FIXO	LUCRO REAL	QUITAÇÃO INVESTIMENTO INICIAL
					R\$ -20.853,78
156	1	13.780,00	7.138,74	6.641,26	R\$ -14.212,52
156	2	13.780,00	7.138,74	6.641,26	R\$ -7.571,26
156	3	13.780,00	7.138,74	6.641,26	R\$ -930,00
156	4	13.780,00	7.138,74	6.641,26	R\$ 5.711,26
156	5	13.780,00	7.138,74	6.641,26	R\$ 12.352,52
156	6	13.780,00	7.138,74	6.641,26	R\$ 18.993,78
156	7	13.780,00	7.138,74	6.641,26	R\$ 25.635,04
156	8	13.780,00	7.138,74	6.641,26	R\$ 32.276,30
PAYBACK: 4 MESES					

Tabela 17

No Payback otimista, com o atendimento de 200 alunos sendo que também aderiram ao plano anual, o tempo de retorno do investimento inicial que é de R\$20.853,78 ocorrerá no segundo mês após a abertura (tabela 18);

PAYBACK OTIMISTA					
Nº DE ALUNOS	MESES	RECEITA	CUSTO MENSAL FIXO	LUCRO REAL	QUITAÇÃO INVESTIMENTO INICIAL
					R\$ -20.853,78
200	1	17,666,66	7.138,74	10.527,92	R\$ -10.325,86
200	2	17,666,66	7.138,74	10.527,92	R\$ 202,06

200	3	17,666,66	7.138,74	10.527,92	R\$ 10.729,98
200	4	17,666,66	7.138,74	10.527,92	R\$ 21.257,90
200	5	17,666,66	7.138,74	10.527,92	R\$ 31.785,82
PAYBACK: 2 MESES					

Tabela 18

5.9 Logomarca

A logomarca da empresa tem como ideia fazer com que tenhamos clareza na mensagem a ser passada aos nossos futuros clientes, fazendo com que seja visto um local onde se tem a prática de atividade física para pessoas com idade mais avançada (imagem 2).

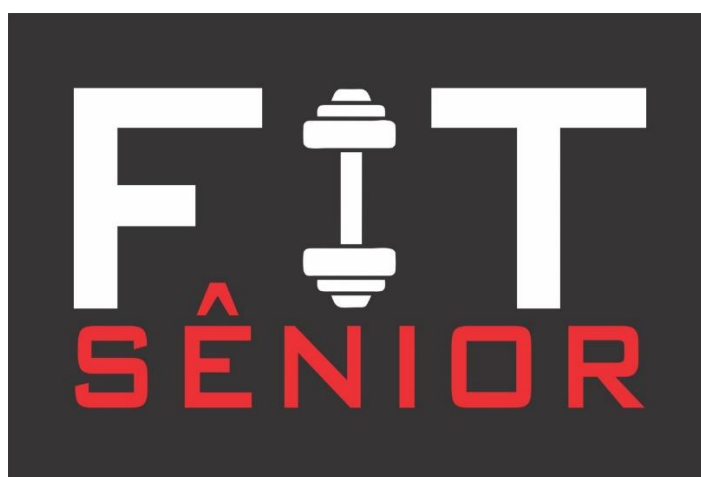


Imagem 2

6 DIVISÃO INTERNA FIT SÊNIOR

6.1 Aulas

As aulas serão realizadas no estúdio com dias e horários estabelecidos, sendo segunda, quarta e sexta treinamento funcional e, terça e quinta, dança ritmos e jump.

As aulas de treinamento funcional acontecerão três vezes na semana, sendo que cada dia terá a divisão de oito aulas durante o dia e também será intercalado os professores (tabela 19);

TREINO FUNCIONAL			
As aulas acontecerão na segunda-feira, quarta-feira, sexta-feira.			
Aula	Horário	Nº de alunos máximo	Professor
01	07:00-07:50	15	Caio César
02	08:00-08:50	15	Pedro Paulo
03	09:00-09:50	15	Caio César
04	10:00-10:50	15	Pedro Paulo
05	18:00-18:50	15	Caio César
06	19:00-19:50	15	Pedro Paulo

07	20:00-20:50	15	Caio César
08	21:00-21:50	15	Pedro Paulo

Tabela 19

As aulas de dança acontecerão duas vezes na semana, sendo que cada dia terá a divisão de quatro aulas, durante o dia, e também será um professor para cada turno (tabela 20);

DANÇA (SÊNIOR, JUMP, RITMOS)			
As aulas acontecerão na terça-feira e quinta-feira.			
Aula	Horario	Nº de alunos máximo	Professor
01	07:00-07:50	20	Pedro Paulo
02	09:00-09:50	20	Pedro Paulo
03	18:00-18:50	20	Caio César
04	19:00-19:50	20	Caio César

Tabela 20

6.2 Mercado Consumidor

O mercado consumidor será o conjunto de indivíduos no qual a Fit Sênior irá atender, tendo como público alvo, idosos que tenham idade acima de 50 anos, buscando atender o perfil de praticantes e não praticantes de atividade física do sexo masculino e feminino com o poder aquisitivo de no mínimo 3 salários mínimos.

6.3 Localização da empresa

A Fit Sênior se localizará no Gama que por ser uma cidade ampla, com uma grande população de idosos e com bons pontos comerciais onde a empresa pode se inserir e por ter a falta de Centros de Treinamento Funcional que sejam especializados para os idosos.

6.4 Infraestrutura

Será necessário que se tenha uma boa infraestrutura da empresa, um local que tenha ampla sala de aula onde tenhamos a capacidade de atender todos os alunos com conforto, pequeno espaço logo na entrada para a recepção dos alunos que seja acolhedor e possa gerar conforto. Ademais serão necessários três banheiros sendo um masculino, um feminino e um para portador de necessidades especiais (PNE) atendendo o padrão que é exigido e uma sala de avaliação para que possamos avaliar os aluno periodicamente como será proposto.

6.5 Atividades desenvolvidas/Produtos a serem oferecidos

A Fit Sênior terá dois tipos de atividades que serão propostas aos clientes, são elas:

treinamento funcional e dança (sênior, ritmos e jump).

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Diante dos fatos abordados no projeto, podemos observar que a abertura da Fit Sênior é totalmente viável, porém, com muito trabalho a ser desenvolvido deparando-se com diversos aspectos relevantes positivos e negativos que devem ser analisados.

Dessa forma, colocando o Plano de Negócios em prática, a população do Gama terá um novo conceito de atividade física direcionado para a terceira idade, proporcionando melhoras tanto físicas, quanto psicológicas, buscando trazer a qualidade de vida. Além de contar com um grande e importante diferencial: um espaço exclusivo para esse público que tanto necessita de atenção.

REFERÊNCIAS

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

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

COELHO, Carla Werlang.; ARAÚJO, Claudio Gil Soares de. Relação entre aumento da flexibilidade e facilitações na execução de ações cotidianas em adultos participantes de programa de exercício supervisionado. **Revista Brasileira de Cineantropometria & Desempenho Humano**, v. 2, n. 1, p. 31-41, 2000.

COMPANHIA DE PLANEJAMENTO DO DISTRITO FEDERAL – CODEPLAN . Pesquisa



Distrital por Amostra de Domicílios. Brasília-DF. **Secretaria de Estado de Planejamento, Orçamento e Gestão – SEPLAG**. 2015

DA SILVA PÍCOLI, Tatiane.; DE FIGUEIREDO, Larissa Lomeu.; PATRIZZI, Lislei Jorge. Sarcopenia e envelhecimento. **Fisioterapia em Movimento**, v. 24, n. 3, 2017.

DE NEGÓCIOS, Plano. Plano de Negócios. **Consultado el**, v. 10, 2009.

DO NASCIMENTO CALLES, Ana Carolina *et al.* Força muscular associada ao processo de envelhecimento. **Caderno de Graduação-Ciências Biológicas e da Saúde-UNIT-ALAGOAS**, v. 3, n. 1, p. 93-102, 2015.

FARINATTI, Paulo de Tarso. Teorias biológicas do envelhecimento: do genético ao estocástico. **Rev. bras. med. esporte**, v. 8, n. 4, p. 129-138, 2002.

GAVA, Éverton Marangoni. **Concepção e análise de modelos de negócios por meio do Business Model Canvas**. 2014.

IRIGARAY, Tatiana Quarti.; SCHNEIDER, Rodolfo Herberto.; GOMES, Irenio. Efeitos de um treino cognitivo na qualidade de vida e no bem-estar psicológico de idosos. **Psicologia: Reflexão e Crítica**, v. 24, n. 4, p. 810-818, 2011.

KARLINSKI, Luciane Patrícia Boratti; FRASSETTO, Silvana Soriano. A percepção de idosas acerca das crenças de autoeficácia e envelhecimento saudável. **Aletheia**, n. 42, p. 51-61, 2013.

MACEDO, Mayara Atherino *et al.* Bussines Model Canvas: a construção do modelo de negócio de uma empresa de móveis. **X SEGeT–Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia**, 2013.

MIRANDA, Gabriella Moraes Duarte.; MENDES, Antonio da Cruz Gouveia.; DA SILVA, Ana Lucia Andrade. O envelhecimento populacional brasileiro: desafios e consequências sociais atuais e futuras. **Revista Brasileira de Geriatria e Gerontologia**, v. 19, n. 3, p. 507-519, 2016.

OSTERWALDER, Alexander; PIGNEUR, Yves. **Business model generation: inovação em modelos de negócios**. Alta Books Editora, 2013.

PAULI, José Rodrigo *et al.* Influência de 12 anos de prática de atividade física regular em programa supervisionado para idosos. **Rev Bras Cineantropom Desempenho Hum**, v. 11, n. 3, p. 255-60, 2009.

PRADO, Lauro Jorge. Você precisa de um Plano de Negócio?. **Biblioteca Interativa SEBRAE, Brasil**, 2002.

RYBARCZYK, Bruce *et al.* Comparing mind–body wellness interventions for older adults with chronic illness: Classroom versus home instruction. **Behavioral Medicine**, v. 24, n. 4, p. 181-190, 1999.

SOUZA, Adailton Alberto.; RAMOS, Joranaide Alves.; GOMES, Maria Daiane de Oliveira.



UNICEPLAC

Treinamento funcional e o idoso: Estudo sobre os efeitos da prática na flexibilidade e capacidade funcional. **Revista Científica da FASETE**, p. 187-197, 2018.

TAVARES, Renata Evangelista *et al.* Envelhecimento saudável na perspectiva de idosos: uma revisão integrativa. **Ver. Bras. Geriatr. Gerontol., Rio de Janeiro**, v. 20, n. 6, p. 889-900, 2017.

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.