



UNICEPLAC

Centro Universitário do Planalto Central Aparecido dos Santos

Curso de Educação Física Bacharelado

Trabalho de Conclusão de Curso

+Pro Core: Testes físicos & Performance

Brasília, 24 julho de 2020.



UNICEPLAC

GUILHERME ROCHA DE OLIVEIRA

+Pro Core: Testes físicos & Performance

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, 24 Julho de 2020.



UNICEPLAC

GUILHERME ROCHA DE OLIVEIRA

+Pro Core: Testes físicos & Performance

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

Gama, 27 de Julho de 2020

Banca Examinadora

Prof. Daniel Tavares de Andrade
Orientador

Prof. Alexandre Abdala

Prof. Nome Completo
Examinador



UNICEPLAC

+Pro Core: Testes físicos & Performance

Guilherme Rocha de Oliveira¹

Resumo

Com um nome que tem um dos significados a base, a **+Pro Core** que terceiriza os serviços de testes físicos leva consigo a mensagem do quão é indispensável uma base sólida para o avanço da performance do atleta e a segurança para o desempenho do trabalho do profissional.

Palavras-chave: Testes físicos. Terceirização. Base. Segurança. Performance.

Abstract:

With a name that has one of the basic meanings, the + Pro Core that outsources physical testing services carries the message that a solid foundation is essential for the advancement of the athlete's performance and security for the professional's work performance .

Keywords: Physical tests. Outsourcing. Base. Safety. Performance.

¹Graduando(a) do Curso Educação Física Bacharelado, do Centro Universitário do Planalto Central Aparecido dos Santos – Uniceplac. E-mail: guilherme.gr00@gmail.com



UNICEPLAC

1 INTRODUÇÃO

Quando um indivíduo inicia um treinamento acompanhado de um profissional especializado, na maioria das vezes passam, previamente, por um processo de avaliação física. Tal procedimento é realizado com base na atividade a ser desempenhada pelo indivíduo e nas características físicas apresentadas pelo mesmo. O motivo para realização desse procedimento varia de performance na modalidade, até questões de saúde. (FERRARJ, Julia. 2005).

É indispensável à realização de avaliação física, antes de inicializar um protocolo de treinamento, para que se tenha a verificação da condição física do indivíduo. Após a realização da avaliação, os dados coletados e aplicados nas variáveis desejadas, vão fornecer um embasamento fundamentado para a prescrição do protocolo de treinamento (BOUCHARD, 1990; PATE et al., 1995; MACHADO; ABAD 2012; HEYWARD, 2013).

As informações coletadas, por meio da avaliação física, podem ser aplicadas para identificação de aptidões de composição corporal, cardiorrespiratória, neuromuscular e flexibilidade. As respectivas variáveis são de suma importância para discriminação das aptidões de saúde e desempenho do indivíduo (PATE et al., 1995; PRESTES; MOURA; HOPF, 2002).

As características da aptidão física estão estritamente ligadas a fatores estruturais fisiológicos, morfológicos e funcionais do indivíduo. Esses fatores estruturais, como muscular e cardiorrespiratório fazem parte da estrutura fisiológica e a composição corporal corresponde à estrutura morfológica (GLANER, 2003; HEYWARD, 2013). A prescrição de um protocolo com base nessas variáveis e com a devida aplicação irá promover a evolução no quadro de saúde, qualidade de vida e desempenho do indivíduo (HEYWARD, 2013).

Com base na literatura das metodologias de treinamento físico, as quais destacam a importância da periodização das variáveis, durante a aplicação do protocolo, para que o máximo da performance seja extraído durante todo o processo (Haskell WL, Med Sci Sport Exer 1994).

A avaliação física é fundamental para todos os indivíduos que desejam praticar exercício físico, porém, para os atletas é de suma importância para identificar se estão habilitados a iniciar determinado protocolo de treinamento ou participação em competições esportivas. Com o controle dessas variáveis, a periodização do treinamento terá maior precisão e se bem desempenhada, o atleta pode atingir o mais alto nível de sua performance no período competitivo (FERRARJ, Julia. 2005).

Por outro ponto de vista, existem aqueles indivíduos que praticam atividade física,



UNICEPLAC

exclusivamente, com o objetivo de saúde e qualidade de vida, mas para estes a avaliação física ainda se faz necessária para que possam realizar comparação de resultados de sua evolução em relação ao seu estado antecedente do exercício. O referido procedimento é, geralmente, realizado em academias e estúdios onde os indivíduos realizam suas práticas (FERRARJ, Julia. 2005).

2 JUSTIFICATIVA

Com esses aspectos em vista, pode-se perceber o quão fundamental é a avaliação física e a prescrição de treinamentos embasados por ela para os praticantes de exercício físico e ainda mais para atletas de alto rendimento que necessitam do máximo de sua performance. Em consequência, os indivíduos buscam clubes, academias, profissionais e educação física e outros profissionais aptos a realizarem tais procedimentos. Em virtude disso, a **+PRO CORE** pretende entrar nesse mercado com alto nível de competitividade, sendo uma empresa especializada no segmento.

3 OBJETIVO

Geral:

Estruturação de uma empresa de prestação de serviço em testes físicos e de performance.

Específico:

Análise e interpretação de resultados disponibilizados em uma plataforma online, de forma prática, com fácil entendimento, para profissionais da área de Educação Física aplicarem o seu trabalho, assim como os atletas independentes, o entendimento de seus resultados.

4 FERRAMENTAS

4.1 ANALISE DE 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



UNICEPLAC

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

Na primeira parte, no quadro força, são apontados os pontos fortes da empresa, principais aspectos que apresentem os serviços oferecidos. Na segunda parte, no quadro fraquezas, são apontados aspectos que podem dificultar a empresa a alcançar seus objetivos, os quais não acrescentam ao desenvolvimento da empresa. Essas duas partes constituem os fatores internos, que estão sujeitos a controles e melhorias. Na terceira parte, no quadro oportunidades, são colocados aspectos que podem promover a empresa como parcerias comerciais, expansão da empresa para outros estados e entre outros. Na quarta parte, no quadro ameaças, são apontados aspectos que podem prejudicar os avanços da empresa como, por exemplo, uma empresa fortemente segmentada no ramo que tem domínio do mercado. Essas duas últimas partes, constituem os fatores externos, aspectos que estão fora do controle da empresa (BOVO, 2016). Com a descrição da Matriz SWOT, a +PRO CORE poderá realizar uma leitura clara de como utilizar os aspectos fortes para alavancar a empresa com atenção nas oportunidades e diminuindo as ameaças, contribuindo para a estruturação de uma empresa sólida com alvos definidos.

É necessária, para toda iniciação de uma empresa, a análise de SWOT para que se saibam ao certo as características de cada ponto (tabela 1).



UNICEPLAC

FORÇA	FRAQUEZA
<ul style="list-style-type: none">• Especialização no segmento;• Interpretação e aplicabilidade de resultados;• Baixo custo de produtos;• Inovação.	<ul style="list-style-type: none">• Baixo recurso financeiro;• Sem local físico de atendimento;• Reconhecimento no mercado.
OPORTUNIDADE	AMEAÇA
<ul style="list-style-type: none">• Sem concorrência no segmento;• Patrocínio de atletas para promoção da empresa;• Clubes esportivos e academias que não fazem avaliação física.;• Contatos no ramo esportivo.	<ul style="list-style-type: none">• Profissionais que fazem avaliação física.

Tabela 1

4.1.1 Força

Especialização no segmento: As pessoas costumam buscar especialistas quando se tem um objetivo a atingir ou um problema a solucionar, devido o especialista ser, geralmente, mais qualificado no assunto que os demais profissionais da mesma profissão. Com base nisso, a +PRO CORE pretende se destacar no mercado como especialista em testes físicos.

Interpretação e aplicabilidade de resultados: Identificamos que fazer uma série de testes físicos não é a parte mais complicada do trabalho, mas sim interpretar os resultados e aplicá-los com eficácia. Nesse sentido, a +PRO CORE tem como objetivo ter excelência nesse quesito, com profissionais qualificados.

Baixo custo de produtos: A aplicabilidade dos testes e demais serviços da empresa, podem ser efetuados com baixo custo, pois as atividades, em sua maioria, dependem somente do conhecimento do profissional.

Inovação: Com o uso de um software inovador chamado FITCHECK, que possibilita avaliação de ventilação pulmonar com uma máscara de VO₂, uma ferramenta que não necessita estar atrelada a uma esteira como de comum em laboratórios. Ainda, possibilita maior comodidade



UNICEPLAC

para o avaliador e o avaliado, com resultados precisos.

4.1.2 Fraquezas

Baixo recurso financeiro: Devido ao baixo capital financeiro, a empresa necessitará de tempo para chegar a seu ápice de estrutura e atendimento, pois os equipamentos de ponta que são necessários são de alto custo.

Sem local físico de atendimento: É inegável que um local físico, com uma boa estrutura, pode ser mais atrativo para o cliente, embora muitos optem pelo atendimento em domicílio. Todavia, estamos cientes que deixaremos de atingir alguma fração do mercado.

Reconhecimento no mercado: Em todos os segmentos de mercados, as empresas que possuem maior reconhecimento, são as mais bem sucedidas. Sabemos que a +PRO CORE levará algum tempo para alcançar esse reconhecimento, portanto, esse aspecto acaba se tornando uma fraqueza da empresa em sua inicialização.

4.1.3 Oportunidade

Sem concorrência no segmento: Por intermédio de pesquisas, identificamos que no DF não possuem empresas especializadas, exclusivamente, em testes físicos, de forma a não ter uma concorrência direta no mercado.

Patrocínio de atletas para promoção da empresa: Por nossos serviços não necessitarem de matéria-prima, mas da mão de obra, torna-se viável o patrocínio de atletas com despesas minimizadas para a empresa e um grande retorno de publicidade.

Contatos no ramo esportivo: O proprietário possui um forte networking no segmento, como clubes esportivos e com atletas profissionais, que estariam dispostos a contratar o serviço ou facilitar a sua entrada em seus clubes.

4.1.4 Ameaças

Profissionais que fazem avaliação física: Profissionais de educação física, medicina do esporte e nutricionistas estão aptos a fazerem avaliação física, de forma que se torna uma ameaça competitiva a empresa, visto o leque de especialistas aptos para a atividade.

Clubes esportivos e academias: Embora os clubes e academias sejam locais de possíveis prospecções de clientes, há de se considerar que essas instituições, em geral, têm profissionais



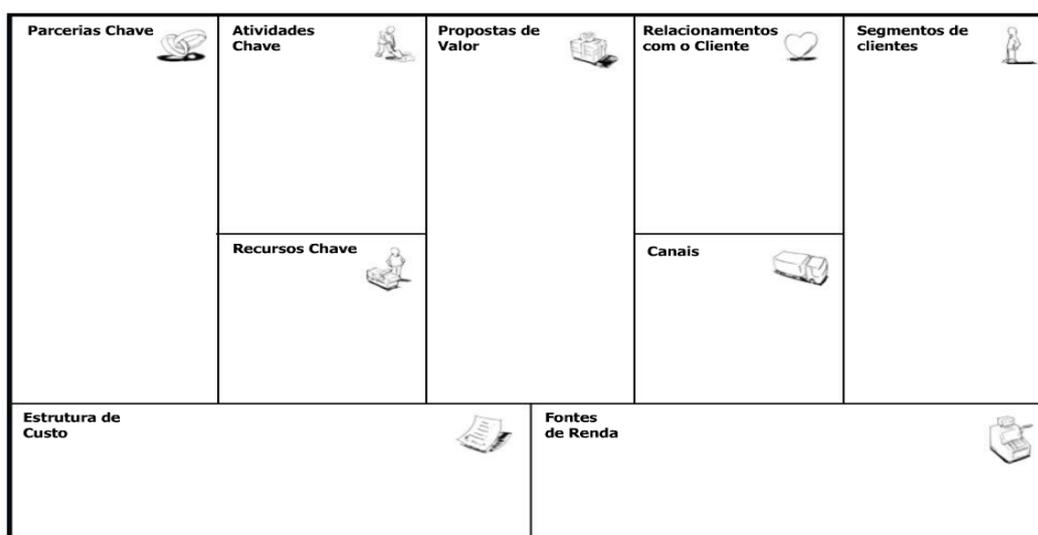
UNICEPLAC

que fazem avaliações e testes físicos, de forma a comprometer a captação de cliente.

4.2 CANVAS

O *Business Model Canvas* criado por Alexander Osterwalder e Yves Pigneur é uma ferramenta dinâmica que demonstra a estruturação de um de negócio, auxiliando no desenvolvimento do planejamento da empresa, com uma visão ampla das organizações funcionais. Em virtude disso, teve uma grande aderência nos projetos dos futuros empreendedores (GAVA, 2014).

Quadro 2 – Ferramenta *Business Model Canvas*



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

A plataforma Canvas é dividida em nove blocos, nos quais devem ser desenvolvidas as bases do empreendimento desejado. Em proposta de valor, devem ser apontados os serviços e produtos que tem potencial de venda ao cliente. Em segmento de clientes, deve ser traçado o perfil do público que será consumidor de seus serviços e produtos. Em canal, será apresentado o meio de comunicação com o público alvo da empresa (MACEDO, *et al.*, 2013).

Em relacionamento, será apresentado o meio e espécie de relação que a empresa pretende ter com a clientela. Em recurso chave, será apresentado tudo aquilo que irá agregar valor ao cliente. Em atividade chave, será apresentada as principais ações que irão promover o diferencial da empresa de modo a gerar valor ao cliente (MACEDO, *et al.*, 2013).

Em parceria chave, serão apontados os parceiros em potencial de modo a alavancar o desenvolvimento da empresa. Em custo, será apresentado todos os gastos essenciais para o funcionamento íntegro da empresa, no campo de atuação desejado. Portanto, por meio do segmento de clientes, será apontado como a empresa pretende gera lucro (MACEDO, *et al.*,



UNICEPLAC

2013).

Dessa maneira, deve ser criado um modelo do Canvas para que a +PRO CORE possa identificar tanto os pontos mais fortes a serem desenvolvidos e os mais fracos a serem corrigidos na empresa (tabela 2).

Parceiros	Atividade Chave	Proposta de valor	Relacionamento	Clientes
Clubes esportivos Academias Clinicas medicas Nutricionistas Lojas de suplementos	Realizar testes físicos das principais valências para performance esportiva, com analise de resultados e aplicabilidade.	Testes físicos para todos os objetivos Análise e aplicabilidade de resultados Resultados confiáveis Pacotes vantajosos	Plataforma online Atendimento a domicilio	Clubes esportivos Academias Atletas profissionais e amadores
	Recurso chave Pacotes de testes vantajosos para os clientes, realizados com equipamentos de ponta.		Canal Atendimento ao cliente online Testes em cede esportivas e domicilio	
Custos CREF Custos fixos Marketing Contador, impostos, designer e estagiário.		Receita Convênios com clubes esportivos e academias Planos trimestrais Pacotes para clientes avulsos		

Tabela 2

4.2.1 Parceiros

Nossas parcerias serão feitas com locais, onde nosso público alvo costuma frequentar. É de costume nesses locais ao buscar uma consulta ou compra de produto, o cliente mencionar seus objetivos, de forma que nossos parceiros podem identificar um possível cliente a ser indicado para a +PRO CORE. Entretanto, é de conhecimento que parcerias têm como objetivo retorno a ambas as partes. Portanto, iremos oferecer a nossos parceiros uma bonificação sobre o valor do pacote fechado. As bonificações são em forma de incentivo para que nossos parceiros busquem vender, indiretamente, nossos planos de valor mais alto.

4.2.2 Atividade chave

Para que tenhamos diferencial no mercado, buscaremos provar ao cliente que os nossos serviços são de máxima qualidade e especializados. De forma a mostrar, que toda a nossa estruturação



UNICEPLAC

de trabalho é voltada para extrair o melhor da performance com segurança, pois os testes que oferecemos são direcionados as principais valências do rendimento e diferencial será na análise e aplicação dos resultados, porque sem esse direcionamento, todo o trabalho desempenhado não passará de números.

4.2.3 Propostas de valor

Nossos planos buscam atingir todos os públicos, dos objetivos mais simples aos mais complexos, desde o praticante de atividade física que deseja somente saber se está saudável, até o atleta profissional que deseja o máximo da performance.

Nossa análise dos resultados proporcionará a facilitação do entendimento, tanto para profissionais, quanto às pessoas comuns, com a sua aplicabilidade de forma simples ao entendimento.

Por meio da capacitação de nossos profissionais e equipamentos de qualidade, provaremos aos clientes que nossos resultados são confiáveis.

Nossos planos têm como objetivo trazer vantagem ao cliente, com testes de alto padrão e preços acessíveis.

4.2.4 Clientes

Temos como público-alvo: clubes esportivos de futebol e atletismo; profissionais e amadores; academias que não realizam avaliação física e; atletas independentes. Em grande parte, e principalmente para atletas, nossos testes são indispensáveis para garantir segurança em seus treinos e melhor desempenho. No caso do praticante de musculação, é ideal para comparação de resultados e identificação da eficiência do treinamento que foi aplicado.

4.2.5 Canal

Por meio de uma plataforma online serão apresentados aos clientes nossos produtos e propostas de valor, podendo ser apresentados também, presencialmente, em domicílio ou sede esportiva, locais aonde também poderão ser aplicados os testes.

4.2.6 Relacionamento

O relacionamento será baseado no foco de melhor logística e conforto para o cliente. Para



UNICEPLAC

facilitar a acessibilidade iremos fornecer um atendimento online em nossa plataforma, para apresentação de nossos produtos e entrega de resultados. Ao pensar também no conforto do cliente, prestaremos atendimento domiciliar.

4.2.7 Receita

A fonte de receita será por meio de convênios fixos com clubes esportivos e academias e pacotes contratados por clientes rotativos.

4.2.8 Recurso chave

Pacotes com combinações para todos os objetivos com preços acessíveis e com equipamentos de ponta, buscando sempre renovação dos instrumentos de avaliação, para que o cliente tenha o melhor em seus testes.

4.2.9 Custo

Teremos custos com registros profissionais como o CREF (Conselho regional de educação física), custos mensais fixos com plataforma de avaliação, manutenção de plataforma online, marketing para promoção de nossos serviços, designer para criação de conteúdos de publicidade, remuneração de estagiário, contador e demais impostos.

5 PLANO DE NEGÓCIO

O Plano de Negócios é fundamental para que o empreendedor tenha um guia de tomada de decisões com segurança, para uma ampla visão do desenvolvimento da sua empresa, em meio aos riscos e oportunidades de crescimento, pois quando um plano é elaborado proporciona ao empreendedor um foco do caminho que se tem a seguir e dos caminhos alternativos caso o principal traçado não seja o mais oportuno como imaginado.

O empreendedor após ter certeza da ideia de negócio desejada, deve passar para o segundo estágio que é a elaboração de um Plano de Negócios. Para que se tenha conhecimento do produto ou serviço que deseja oferecer, buscando compreender todo o processo para implementação no mercado. Também, é necessária a alternativa de escape caso o produto não tenha a aderência esperada, da mesma forma que uma solução eficiente para reverter o problema



UNICEPLAC

(NEGÓCIOS, 2009). O plano também é fundamental para que as decisões não sejam tomadas por “achismos”, mas embasado em análises de mercado (NEGÓCIOS, 2009).

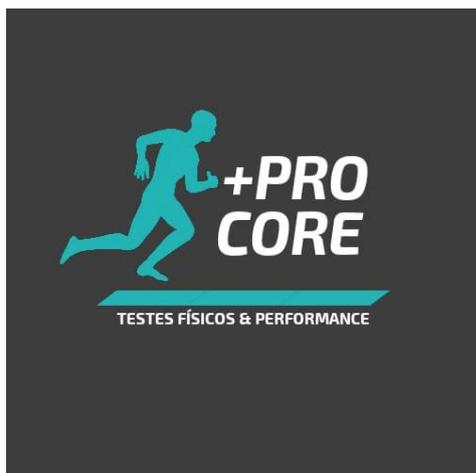
Um Plano de Negócios estruturado corretamente, garante ao empreendedor um trilho contínuo de progressões que garantem o desenvolvimento no lugar de estagnação, por escassez de alternativas (PRADO, 2002).

5.1 Descrição da empresa

A +PRO CORE é uma empresa de terceirização de testes físicos que tem como objetivo ser especializada no segmento, podendo oferecer um serviço de qualidade e confiança a clubes esportivos, atletas profissionais e amadores.

5.2 Estruturação da logomarca

A logomarca levará o nome de **+Pro Core**, simbolizando que com um melhor treinamento que provem de um bom embasamento, que os testes da empresa irão proporcionar, o atleta pode “ser mais”.



5.3 Estrutura Legal

O responsável legal dispõe de graduação em Educação Física Bacharelado e registro ativo no Conselho Regional de Educação Física (CREF), da mesma forma que convênio com universidade ou órgão interveniente para contratação de estagiário. Ainda, Registro de CNPJ.

5.4 Análise de mercado

A +PRO CORE tem o intuito de atender a zona central de Brasília, que segundo a Companhia



UNICEPLAC

de Planejamento do Distrito Federal (CODEPLAN), tem população estimada 3.015.268 pessoas (2019), com renda per capita registrada em 2017, de 5.4 salários mínimos mensais e; PIB per capita, de 80.502,47, com a maior média nacional. Em vista disso, se pode observar um mercado promissor com clientes de alta renda.

Por meio de pesquisas feitas no Google, não se identificou uma empresa com nosso segmento e especialização, apresentando um mercado de baixa concorrência.

5.5 Investimentos

Serão feitos investimentos iniciais para que a +PRO CORE possa desempenhar avaliações de qualidade e um bom atendimento aos nossos clientes.

Serão necessários uniformes para que possamos ser identificados como profissionais da +PRO CORE, sendo explícitos os valores, tamanhos e quantidades dos quais são fixados na confecção dos uniformes (tabela 3).

UNIFORMES			
Quantidade	Tamanho	Valor Unitário	Valor Total
04	M	40,00	160,00
			Total: R\$160,00

Tabela 3

Com a abertura da empresa teremos todos os meses custos fixos que devem ser pagos no dia já pré-determinado para que possamos desempenhar nossas atividades dentro dos padrões legais (tabela 4);

CUSTOS FIXOS MENSAL		
Produto	Quantidade	Valor
Plataforma online	01	412,00
Plataforma de testes	01	300,00
INSS	01	25,00
FGTS	01	400,00
Estagiário	01	500,00
Designer	01	200,00
Contador	01	200,00
Internet	01	120,00
Divulgação	01	200,00
Logística	01	343,00

**UNICEPLAC**

		Total: R\$ 2.700,00
--	--	----------------------------

Tabela 4

Também serão necessários materiais para o escritório, que será estruturado na casa do proprietário da empresa (tabela 5);

ESCRITÓRIO			
Produto	Unidade	Valor unitário	Valor total
Notebook Dell i15-3567-m30p Intel Core i5	01	R\$2.615,06	R\$2.615,06
Impressora Epson Ecotank L120	01	R\$539,10	R\$539,10
Resma folha A4 HP	02	R\$21,60	R\$43,20
Pasta Fichário	02	R\$24,84	R\$49,68
Caneta Bic Cristal 1.0mm	10	R\$1,00	R\$10,00
			Total: R\$3.257,04

Tabela 5

Serão necessários para que se possamos realizar os testes matérias de avaliação física citados a seguir, acompanhado dos respectivos valores de cada equipamento (tabela 6);

Equipamentos de avaliação física			
Produto	Unidade	Valor unitário	Valor total
Balança Bioimpedância HBF-514C Omron	01	R\$594,90	R\$594,90
Balança digital G-Tech Balgl10	01	R\$85,00	R\$85,00
Combo Adipômetro Científico Leitura Direta Sanny - AD1011-LDC	02	R\$871,00	R\$1.742,00
Aparelho de Pressão Digital de Braço G Tech - BP3AA1	02	R\$240,00	R\$480,00
Paquímetro Pequeno Sanny - PQ5010	02	R\$242,00	R\$484,00
Trena Antropométrica Sanny - TR4010	02	R\$42,00	R\$84,00



UNICEPLAC

Caixa de Som Portátil JBL Boombox	01	R\$1.547,55	R\$1.547,55
CRONÔMETRO DE TREINO VOLLO 13	02	R\$49,00	R\$98,00
Kit 10 Chapéu Chinês Half	02	R\$26,56	R\$53,12
Lápis Para Os Olhos Preto, Zanphy, Neutro	5	R\$7,64	R\$38,20
Fita crepe kit 18mmx50m101LA 3M	01	R\$23,90	R\$23,90
			Total: R\$5.230,67

Tabela 6

6 Plano de receita

No plano de receita é exemplificado o recebimento dos planos fechados, já que a +PRO CORE não possuirá renda fixa, mas sim de vendas realizadas a cada mês dos respectivos planos. No plano mensal, será realizada uma única avaliação e no plano semestral, duas avaliações com desconto em ambas. (tabela 7):

Pacotes de avaliação		
Planos	Mensal	Semestral
CORE	R\$120,00	R\$100,00
+CORE	R\$150,00	R\$120,00
+PRO CORE	R\$200,00	R\$150,00

Tabela 7

6.1 Planos de avaliação

- 1 **CORE** – Dobras cutâneas, VO2 máximo e teste de força. Resultados sem interpretação para o treinamento;
- 2 **+CORE** – Bioimpedância, VO2 máximo, teste de força, teste de agilidade e flexibilidade;
- 3 **+PRO CORE** - Bioimpedância, dobras cutâneas, VO2 máximo com máscara de ventilação portátil Fitcheck, teste de força, teste de agilidade e flexibilidade.



UNICEPLAC

6.2 Parcerias

Estabeleceremos parcerias com locais-chave que nossos possíveis clientes possam frequentar. Por meio desses parceiros, teremos divulgação e previa venda de nossos produtos. Em recompensa a essa captação de clientes, iremos oferecer bonificação fixa a nossos parceiros, por cada indicação que se concretizar em venda, como descrito na tabela abaixo. (tabela 8):

Bonificação	
Planos	Valor da bonificação
+PRO CORE	R\$20,00
+CORE	
CORE	

Tabela 8

6.3 Patrocínios

Para que a empresa tenha sucesso é necessário credibilidade no mercado, fruto de um serviço prestado com resultados satisfatórios e a mostra. Com esse intuito a +PRO CORE irá patrocinar 2 atletas independentes, um de alto rendimento e um amador. Eles receberão total suporte de testes e treinamentos aplicados para demonstrar na prática os resultados que os serviços da empresa podem proporcionar. A marca da empresa será exposta pelos atletas em suas mídias sociais e em competições, gerando um grande retorno de imagem. Também, serão realizadas divulgações em plataformas digitais como Instagram e Facebook, utilizando o patrocínio da plataforma para impulsionar os conteúdos da empresa. Dessa maneira, alcançaremos uma grande quantidade de pessoas e com uma seleção do público a ser atingido; apoio em competições esportivas.

7 Payback

Payback é classificado como o tempo de retorno do investimento inicial até o período em que a receita da empresa se iguala ao valor investido para a fundação da mesma. O Payback da +PROFIT foi analisado em três cenários: pessimista, realista e otimista. Em todos os 3 cenários, o retorno de investimento é positivo, apresentando as variações de meses, horas diárias de trabalho e valor a ser cobrado.



UNICEPLAC

No cenário pessimista, o investimento inicial de R\$ 11.347,71 teria o retorno em um prazo de 4 meses, com os respectivos valores e horas diárias aplicados, representados abaixo. (tabela 9):

CENÁRIO PESSIMISTA				
Meses	Avaliações	Hr/dia	Valor	Quitação
1	35	2	R\$81,06	R\$2.837,10
2	35	2	R\$81,06	R\$2.837,10
3	35	2	R\$81,06	R\$2.837,10
4	35	2	R\$81,06	R\$2.837,10
				Total: R\$11.348,40

Tabela 9

No cenário realista, o investimento inicial de R\$ 11.347,71 terá o retorno em um prazo de 2 meses, com os respectivos valores e horas diárias aplicados, representados abaixo (tabela 10):

CENÁRIO REALISTA				
Meses	Avaliações	Hr/dia	Valor	Quitação
1	57	7	R\$100,00	R\$5.700,00
2	57	7	R\$100,00	R\$5.700,00
				Total: R\$11.400,00

Tabela 10

No cenário otimista, o investimento inicial de R\$ 11.347,71 terá o retorno em um prazo de 1 mês com os respectivos valores e horas diárias aplicados, representados abaixo (tabela 11):

CENÁRIO OTIMISTA				
Meses	Avaliações	Hr/dia	Valor	Quitação
1	200	10	R\$120,00	R\$24.000,00
				Total: R\$24.000,00

Tabela 11

8 DISCUSSÕES

Um aspecto que não pode ser deixado de lado é a implementação da +PRO CORE em um momento de crise mundial devido ao COVID – 19, doença que acomete aos infectados a problemas respiratórios que variam de leve a moderado. No caso de pessoas com patologias como: doenças como diabetes, hipertensão, câncer, doenças respiratórias crônicas, possuem maior predisposição a desenvolver um nível mais agressivo da doença. Idosos também se enquadram nesse grupo sofrendo reações mais



UNICEPLAC

severas ainda quando acometidos por essas doenças citadas (World Health Organization, 2020).

Devido a isso, foi estabelecido o distanciamento social em grande parte do mundo, gerando fechamento de vários estabelecimentos comerciais, incluído academias e centros esportivos, conseqüentemente, diminuindo as práticas de exercício. Atividade física é fundamental para melhor ativação do sistema imunológico, mas é importante destacar que o exercício físico não promove imunidade irrestrita ao Coronavirus (SBMEE, 2020).

Entretanto, sua prática é indispensável, principalmente, em meio à pandemia, para que não estejamos sujeitos a outras doenças e para que possamos manter essa atividade tão essencial, é que os testes físicos se fazem mais necessários ainda. Destaca-se que para identificar as condições e aptidões para o exercício nesse momento, a atividade física possibilita identificar fatores patológicos do Coronavírus, como os problemas de baixa respiratória, por meio do teste de VO2 Max, em caso de uma reavaliação que apresenta uma baixa quando se era esperado um aumento ou manutenção do volume apresentado anteriormente. Vale observar, mais uma vez, que esses fatores não são suficientes para diagnosticar conclusivamente a doença, mas pode fornecer indicativos para alertar o indivíduo a procurar o devido auxílio médico, previamente.

9 CONCLUSÃO

Com base em todos os aspectos apontados ao longo do projeto, podemos apontar com propriedade e convicção que a +PRO CORE é uma empresa com potencial viável a ser aberta. Como apresentado, testes físicos são fundamentais para garantir um treinamento seguro e o máximo da performance, logo, trazendo um mercado amplo de trabalho em várias modalidades e níveis de atletas. Outro ponto a ser destacado é o baixo custo de abertura e gastos fixos mensais para manter a empresa e com um retorno de investimento ligeiramente rápido, aonde no cenário pessimista apresentado, seria em um prazo de quatro meses, sem jornadas extensas de trabalho.

10 REFERÊNCIAS

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

BOUCHARD, C. **Exercise, Fitness and Health: A Consensus of Current Knowledge**. 1ed. Champaign: Human Kinetics, 1990.

COMPANHIA DE PLANEJAMENTO DO DISTRITO FEDERAL – CODEPLAN . Pesquisa DE NEGÓCIOS, Plano. Plano de Negócios. **Consultado em**, v. 10, 2009.



UNICEPLAC

FERRARJ, Julia. **Testes de avaliação física: mais do que números ...** 2005

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

GLANER, M. F. Importância da aptidão física relacionada à saúde. **Revista Brasileira de Cineantropometria e Desempenho Humano**, v.5, n.2, p. 75-85, 2003.

Haskell WL. **Health consequences of physical activity: understanding and challenges regarding dose-responses.** *Med Sci Sport Exer* 1994; 26(6): 649-60.

HEYWARD, V. H. **Avaliação e prescrição de exercício físico: técnicas avançadas.** 6 ed. São Paulo: Artmed, 2013.

Informe 3 da Sociedade Brasileira de Medicina do Exercício e do Esporte (SBMEE) - Perguntas mais frequentes sobre exercício físico e a COVID-19: São Paulo, 30 de março de 2020.

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.

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

PRESTES, M. T.; MOURA. J. A. R.; HOPF, A. C. O. Estudo exploratório sobre prescrição, orientação e avaliação de exercícios físicos em musculação. **Revista Kinesis**, n.26, p.122-166, 2002.

World Health Organization. **Coronavirus.** 2020. Disponível em: https://www.who.int/health-topics/coronavirus#tab=tab_1. Acesso em: 29 mai. 2020.

**UNICEPLAC**

Agradecimentos

Agradeço, primeiramente, a Deus que me deu a oportunidade de cursar Educação Física, que de um hobby passou a ser uma profissão que muito estimo. Agradeço também as amigas que foram formadas ao longo do curso, pessoas que me ajudaram a chegar até o fim. Ademais, agradeço ao professor orientador Dr. Daniel Tavares, que tive como inspiração para o meu projeto e que me possibilitou a enxergar uma nova vocação.

Att, Guilherme Rocha de Oliveira.