



UNICEPLAC

Centro Universitário do Planalto Central Aparecido dos Santos

Curso de Educação Física

Trabalho de Conclusão de Curso

Título: Escolinha de Futebol F&R

Brasília-DF

2020



UNICEPLAC

**FELIPE JARDEL RODRIGUES PEREIRA
RENATO LUCAS DE SOUZA**

Título: Escolinha de Futebol F&R

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

2020



UNICEPLAC

**FELIPE JARDEL RODRIGUES PEREIRA
RENATO LUCAS DE SOUZA**

Título: Escolinha de Futebol F&R

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, 16 de novembro de 2020

Banca Examinadora

Prof. Daniel Tavares de Andrade
Orientador

Prof. Igor Marcio Correa Fernandes da Cunha
Examinador

Prof. Gisele Kede Flor Ocampo
Examinador



UNICEPLAC

Título: Escolinha de Futebol F&R

Felipe Jardel Rodrigues Pereira¹

Renato Lucas de Souza²

Resumo:

Visto que o sedentarismo infantil está se elevando, temos como o objetivo a criação de uma escolinha de futebol voltado para jovens com idades entre 7 a 18 anos onde a ideia é a iniciação esportiva junto com a qualidade de vida. Sendo esse projeto de empresa viável de acordo com estudos previamente feitos com base na população alvo, renda per capita, renda domiciliar média etc., que nos trazem dados básicos para a abertura segura da empresa com o máximo de qualidade possível.

Palavras-chave: Jovens; Escolinha; Futebol; Qualidade de vida; Projeto de empresa.

¹Graduando do Curso Educação Física, do Centro Universitário do Planalto Central Aparecido dos Santos – Uniceplac. E-mail: felipeburkhardt1999@gmail.com.

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



UNICEPLAC

1 APRESENTAÇÃO

O futebol é um esporte que o mundo todo pratica e principalmente aqui no Brasil, se tornou a paixão nacional, tendo tamanha importância que hoje se tornou mais do que uma paixão, mais sim um negócio devido à alta movimentação monetária envolvida, como podemos ver no futebol brasileiro, onde de acordo com as Demonstrações Financeiras da Confederação Brasileira de Futebol(CBF) (2019):

No exercício de 2019, a CBF obteve superávit de R\$ 190.111.000 (cento e noventa milhões e cento e onze mil reais), mantendo reservas financeiras que alcançam o somatório de R\$ 696.632.000 (seiscentos e noventa e seis milhões e seiscentos e trinta e dois mil).

Porém é a paixão no esporte que faz as pessoas torcerem de forma exagerada (SANTOS, 2015), e que muitas das vezes acaba trazendo pressão em cima de quem o pratica profissionalmente, e por isso, o acompanhamento da carreira desse atleta desde a escolinha é essencial para um bom desenvolvimento na formação pessoal do atleta, sendo que de acordo com Soares (2011):

Outro dado do mercado de formação de atletas é o processo migratório no país. Parte desses jovens que ingressam na carreira do futebol vem de outras cidades ou estados diferentes do clube formador. Isto significa que passam a residir separados de suas famílias e, se forem sendo aproveitados nas categorias subsequentes, podem viver nessa condição até a profissionalização.

Estima-se que centenas de milhares de jovens atletas pratiquem atividades esportivas por todo o mundo de acordo com Machado (2008), e o futebol por ser o esporte mais popular se torna o epicentro, junto com outros esportes como basquete, vôlei, handebol etc., algo que muitas das vezes é visto como forma de ocupar os jovens e acaba acontecendo de se tornar um futuro a ser seguido, sendo que hoje são 265 milhões de jogadores, além dos cinco milhões de árbitros e funcionários, um total de 270 milhões, ou um 4% da população mundial participa ativamente no futebol (CONMEBOL 2013).

O esporte em si é uma forma de educar além dos pais, que de várias formas molda não somente o atleta em si, como também o seu caráter e personalidade, e de acordo com Assis (2015):

Visa o desenvolvimento humano e capacita o sujeito a lidar com suas responsabilidades, competências e habilidades como também buscar o aperfeiçoamento, controle e manutenção da saúde do corpo e da mente.

JUSTIFICATIVA

Desta forma as escolinhas de futebol, tem se tornado opção para a prática do esporte por parte dos jovens podendo ser de grande ajuda ao combate ao sedentarismo infantil relacionado



UNICEPLAC

com o crescimento da multiplicação das tecnologias digitais que cada vez mais acomete a atual juventude devido à baixa motricidade causada pela não prática de atividades físicas, podendo ser evitadas justamente com a prática de atividades físicas, de acordo com Oliveira (2020):

Percebe-se que a sociedade tem interagido cada vez mais com as inovações tecnológicas e não é difícil observar o quanto os sujeitos têm produzido uma cultura direcionada ao consumo, o que contribui, e muito, para o aumento do sedentarismo infantil, fator preocupante no campo da saúde coletiva. Desse modo, em tempos de profusão, circulação e multiplicação das tecnologias digitais nos mais diversos contextos sociais, as crianças têm se relacionado com uma multiplicidade de equipamentos tecnológicos de maneira muito intensa, de modo a acarretar algumas implicações à saúde, como a redução dos movimentos motores.

Isso condiz muito bem com o que está acontecendo no mundo, pois como é mencionado, o aumento do consumo da tecnologia tem feito com que os jogos eletrônicos sejam o único e principal passatempo da maioria dos jovens atualmente o que leva a diminuição dos níveis de atividade física, que por sua vez causa a obesidade, e ainda de acordo com Oliveira (2020):

O contato com as tecnologias leva as crianças, por um lado, a se desconectarem do mundo social e, por outro, do convívio recreativo com outras crianças, esse fenômeno impossibilita-as de elevar os gastos energéticos que podem ocorrer por meio das brincadeiras e diversos outros movimentos corporais, algo extremamente importante nessa fase da vida, por evitar o acúmulo de gordura corporal.

Com isso ocorre a baixa motricidade infantil, acarretada pelas outras variáveis já citadas acima, essa baixa motricidade está relacionada com o sobrepeso e a obesidade infantil devido a não prática de atividades físicas, de acordo com Zitzmann (2019):

A motricidade demonstra a capacidade locomotora da criança de desempenhar suas atividades diárias, é oportunizada a partir da inclusão do movimento nos diferentes momentos de cada criança. Em especial, na escola, é desenvolvido a partir das diferentes propostas pedagógicas organizadas cotidianamente, bem como, através das construções efetivadas pela área da educação física pensada para as crianças.

OBJETIVO GERAL:

- Criação da escolinha de futebol;

ESPECÍFICO:

- Realização da Análise de Swot para detectar forças, fraquezas, ameaças e oportunidades que possam surgir.
- Realização da Análise de Canvas para detectar pontos positivos e negativos a serem destacados no plano de negócio.
- Análise de mercado para encontrar a melhor forma de por em prática o plano de negócio, visando atingir a expectativa de lucro, público alvo etc.



UNICEPLAC

2 CONTEXTUALIZAÇÃO

2.1 ANÁLISE DE SWOT

A análise SWOT foi criada por Kenneth Andrews e Roland Chriskensen:

O termo SWOT é a conjunção das palavras Strengths (forças), Weaknesses (fraquezas), Opportunitys (oportunidades) e Threats (ameaças). Essa análise corresponde à identificação por parte da organização e de forma integrada dos principais aspectos que caracterizam a sua posição estratégica num determinado momento, tanto interna como externamente. (SILVEIRA, 2001, p. 209).

A ideia da análise é possibilitar a empresa a identificação de determinadas oportunidades do ambiente e minimizar o risco de ameaças. Com isso a empresa tenta maximizar seus pontos fortes e reduzir ao máximo os pontos negativos, sendo útil a empresa como forma de revelar pontos fortes que ainda não foram completamente explorados e identificar pontos negativos que podem ser corrigidos (WRIGHT, 2000, p. 86). Como mostra o quadro abaixo:

Figura 1 - ANÁLISE DE SWOT



Com a Matriz SWOT descrita, poderemos realizar a análise de como utilizar os pontos fortes para diminuir as ameaças e conseguir aproveitar as oportunidades que foram identificadas, ajudando no planejamento e no processo de tomada de decisão que contribuem para o crescimento da empresa e conseqüentemente para o sucesso tanto no mercado, quanto profissionalmente.

Como todo empreendimento que se está iniciando, é importante que seja feito a análise de SWOT para que se descubra ao certo as características de cada ponto salientado conforme exposto na tabela a seguir:

Tabela 1 - ANÁLISE DE SWOT



UNICEPLAC

ANÁLISE DE SWOT

ANÁLISE DE SWOT		
FORÇAS	FRAQUEZAS	
<ul style="list-style-type: none">• Possibilidade de trazer uma franquia de um time de expressão do Brasil.• Localização de fácil acesso, por conta de ser quase no centro da cidade.• Professores capacitados e motivados.• Boa infraestrutura.	<ul style="list-style-type: none">• Possível falta de material humano para se desenvolver os objetivos.• Poder financeiro.• Falta de experiência.	Contexto Interno do Ambiente Escolar - Fatores internos que podem ser controlados pela Escola (Controláveis).
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS	
<ul style="list-style-type: none">• Possibilidade de sucesso, por conta de ter poucos concorrentes na cidade.• Possibilidade de ter um patrocínio.• Um bom marketing, nas redes sociais e obter boa visibilidade no mercado.• Revelar uma grande promessa em nossa cidade.• Contratação de profissionais que já trabalham na área.• Contratação de estagiários que tem interesse em atuar na área após o término da faculdade.	<ul style="list-style-type: none">• As outras escolinhas concorrentes da cidade.• Custo da mensalidade.• Dependência de espaços terceirizados para realização das atividades.• Busca de resultados em curto prazo, mesmo sabendo que o objetivo é em longo prazo.	Contexto Externo do Ambiente Escolar - Fatores externos que acontecem ou existem independentes da atuação da Escola (Não Controláveis).

AMEAÇAS X FORÇA

2.1 Em nossa cidade, possui outras escolinhas de futebol, atuando e com muita visibilidade, porém a nossa aposta irá ser na possibilidade de trazer uma franquia de um time de expressão do Brasil, para que possamos ter uma qualidade superior e melhor visibilidade que os concorrentes.

2.2 Esse imbróglio do custo da mensalidade, temos que ter por conta dos gastos que vamos ter para manter o projeto, porém os professores serão capacitados, no qual vamos exigir, para sempre está atualizado sobre tudo na modalidade para dar um melhor desempenho para os alunos, para ser sempre motivados em busca de alcançar os objetivos almejados.

2.3 Precisamos de um galpão, para atividades de extracampo, por isso vamos depender de espaços terceirizados para realização dessas atividades, porém a do centro de treinamento será de fácil acesso, por estar no centro da cidade, esse fator é determinante para acesso à escola de futebol, visto que muitas outras escolas estão nessa região.

2.4 Como em todo início de projeto, sempre há aquela preocupação, por conta da busca



UNICEPLAC

de resultados em curto prazo, mesmo sabendo que o objetivo principal, sempre vem em longo prazo, porém vamos contar com uma boa estrutura, onde é um local aberto, com grama sintética, um pouco menor que um campo oficial de futebol, possui banheiros a 100 metros do gramado, um amplo estacionamento, todo cercado, contendo local para se hidratar.

FRAQUEZAS X OPORTUNIDADES

2.5 Sabemos do que precisamos para alcançar os objetivos na área, porém, é uma área, escassa em Brasília, por conta do futebol da cidade não está no auge, porém podemos fazer a contratação de estagiários que tem interesse em atuar em nossa instituição e nos ajudar a alcançar os objetivos e ganhando experiência para atuar na área após o término da faculdade.

2.6 Uma das nossas dificuldades é o poder financeiro, por conta da crise que vivemos, no qual, faz com que tenhamos que economizar e não poder sair gastando, porém podemos contar com algum patrocínio para poder nos ajudar no projeto.

2.7 A falta de experiência, é um ponto a se pensar, por conta que pode atrapalhar no ensino aprendido e dificultar a parte técnica dos alunos, porém podemos contratar professores capacitados que já atuam na área para poder ter êxito no ensino aos alunos.

2.2 ANÁLISE DE CANVAS

O Business Model Canvas é uma ferramenta de modelos de negócio que auxilia o gestor a entender e observar de a totalidade do processo de captura, criação e valores que são constituídos pelos elementos e autores que se fazem presentes no negócio de uma organização, antes definida em quatro elementos, porém hoje é dividida em nove elementos (*Parcerias-Chave, Atividades-Chave, Recursos-Chave, Oferta de Valor, Relacionamento, Canais Segmentos de Clientes, Estrutura de Custos, Fontes de Receita*) interligados que demonstram uma ontologia de modelo de negócio, segundo Martins et al. (2019):

Os padrões de modelos de negócio (chamados templates ou canvas) surgiram para satisfazer a necessidade de profissionais do campo de tecnologia da informação (TI) em entender o negócio e a organização, para então desenvolver soluções de TI mais condizentes e orientadas ao mercado.

Como podemos ver na imagem abaixo:

Imagem 2 - ANÁLISE DE CANVAS

**UNICEPLAC**

Parcerias Chave	Atividades Chave	Propostas de Valor	Relacionamentos com o Cliente	Segmentos de clientes
	Recursos Chave		Canais	
Estrutura de Custo		Fontes de Renda		

Sendo assim, deve ser criado um modelo do Método Canvas visando o projeto, para que se saiba tanto os pontos mais fortes, quanto os pontos mais fracos, visando o entendimento de diversas áreas que podem ser melhoradas:

Tabela 2 - ANALISE DE CANVAS

Parceiros Chave	Atividades Chave	Proposta de Valor	Relacionamento com Clientes	Segmentos de Clientes
<ul style="list-style-type: none"> • Franquia • Patrocínios • Governo • Marketing digitais 	<ul style="list-style-type: none"> • Treinamento específicos • Estudos sobre jogos e táticas • Treino de posicionamentos e funções • Aprimoramento do condicionamento físico 	<ul style="list-style-type: none"> • Melhora do desenvolvimento motor dos alunos, saúde, condicionamento físico, aprimoramento das técnicas e educar sobre os estilos de jogo e as táticas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Vamos sempre tentar manter a melhor qualidade possível trabalho aplicado, para que nós possamos passar um bom aprendizado para os alunos, mantendo respeito entre eles, comprometimento e um bom desempenho educacional. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ensinar as metodologias do futebol para as crianças com idade de 06 e 17 anos. Serão elas de ambos os sexos. • Treinamento especializado para os jovens acima de 18 anos, em busca de aperfeiçoar seu futebol.
	Recursos Chave <ul style="list-style-type: none"> • Ambiente de treino • Materiais para desenvolver as atividades • Ensino especializado • Treino Específicos 		Canais de Distribuição <ul style="list-style-type: none"> • Placas de Publicidades • Parceria com rádios e emissoras • Divulgação em rede sociais e em jornais 	
Estrutura de Custos		Fontes de renda		
<ul style="list-style-type: none"> • Despesas com aluguel de espaço, água e energia. • Materiais esportivos (bolas, cones, coletes, barreiras, estacas de treinamentos etc.), esses materiais vão se desgastando conforme o uso, porém é considerado um custo, pois vamos ter que comprar mais vezes. • Participações em competições e amistosos. 		<ul style="list-style-type: none"> • Matrículas • Mensalidades • Patrocínios • Renda extra com sublocações dos horários não utilizado • Vendas de produtos esportivos e do time franqueado (se for feito o contrato de franquia) 		



UNICEPLAC

2.3 RECURSOS HUMANOS

A ideia do projeto é iniciar com 2 professores, juntamente com 2 estagiários auxiliando-os. No período da manhã o professor Renato Lucas de Souza em conjunto com o estagiário iria iniciar os trabalhos com os alunos matriculados nesse período, cujo eles, estudam a tarde e só teria esse período para treinar.

Renato Lucas de Souza;

Rua Divina Providência, Chácara nº 01, abaixo do pesque pague Flamboyant, Ponte Alta Norte, Gama DF;

(61) 98479-4838;

Renatolucasway@gmail.com;

Durante a tarde, o professor Felipe Jardel Rodrigues Pereira em conjunto com o outro estagiário, irá iniciar a aula com os alunos do período da tarde, com os alunos que estudam pela manhã e estariam disponíveis para treinar nesse período.

Felipe Jardel Rodrigues Pereira;

Quadra 1 Conjunto I Casa 120 Setor Norte, Gama-DF;

(61) 99405-0592;

Felipeburkhardt1999@gmail.com;

2.4 RECURSOS MATERIAIS

LOCAL: Campo sintético – para aulas práticas, trabalhos táticos, discussão sobre aulas e jogos. O campo estaria localizado no Setor Oeste do Gama-DF, o campo é de grama Society, no qual o objetivo é arrendar society junto ao proprietário no período diurno, para fazer o uso e realizar os treinos práticos dos alunos.

O local é de fácil acesso, estacionamento amplo e muito conhecido por ser utilizado por muitas pessoas, seguro, de fácil contato com possíveis patrocinadores, de fácil obtenção de mão de obra, boa infraestrutura necessária para o planejamento previamente pensado e legal juridicamente. O contra, é por conta que o campo não possui cobertura, o que pode atrapalhar nos períodos de chuvas.

3 PLANO DE NEGÓCIO



UNICEPLAC

3.1 ANÁLISE DE MERCADO

Segundo a Companhia de Planejamento do Distrito Federal (CODEPLAN, 2013), na sua totalidade de habitantes da Região Administrativa do Gama, cerca de 18,06% são de crianças e adolescentes, com idades entre 7 a 18 anos, o que representaria aproximadamente 24.067 jovens na cidade. A escolinha de futebol tem em mente trabalhar com jovens dessa faixa etária de idade, o que tornaria bastante viável a demanda necessária exigida no momento de abertura do estabelecimento.

Entretanto além de existirem algumas escolinhas de futebol no Gama, existe também programas oferecidos pelo governo gratuito, que pode atrapalhar na preferência do aluno em decorrência da parte financeira. O Centro Olímpico porém, oferece um número limitado de vagas o que torna bastante restrito o acesso a esse programa, o mesmo que ocorre nessas outras escolinhas existentes, o que torna isso como um atrativo para os negócios, visto que existe demanda muito superior em relação a oferta.

A renda domiciliar média de acordo com (CODEPLAN, 2013) foi da ordem de R\$ 3.692,00, correspondente a 5,45 salários mínimos (SM) e a renda per capita é de R\$1.079,11 (1,56 SM). E ao analisar a distribuição da renda domiciliar bruta mensal, segundo as classes de renda, com base em múltiplos de salários mínimos, verifica-se que a mais expressiva é a classe de renda de 2 a 5 (SM) que concentra 39,25% da população da cidade, seguido da renda de 5 a 10 (SM), o que corresponde a 25,91%.

Diante desses fatos, observamos a importância da criação da escolinha de futebol, para que a população alvo possa ser bem acolhida, e tenha resultados satisfatórios, evitando a perda de interesse dos alunos pelo exercício físico relacionado ao futebol, o que atualmente pode ser considerado um benefício para todas as idades, principalmente a do público alvo do projeto.

3.2 ESTRATÉGIA DE MARKETING

Inicialmente, a publicidade será feita por meio de propagandas em eventos sociais acadêmicos que tenham a participação dessa população jovem, onde pode ser feita convênios e similares com escolas públicas e particulares da região, outra estratégia é a filiação as clubes profissionais por meio de parcerias ajudando na divulgação da escolinha de futebol, além de anúncios no Facebook, Instagram, Twitter, e demais redes sociais existentes para toda a população do Gama, sendo possível até a contratação de carros de som e aluguel de painéis e folders pela a cidade.



UNICEPLAC

3.3 CUSTOS DE INVESTIMENTO INICIAL

O custo de investimento, são os gastos que vamos ter para iniciar o projeto, que são custos de materiais que serão utilizados nas aulas semanais, ao todo o investimento inicial irá ser de **R\$ 5.157,80**, como está exemplificado na **tabela 3**.

Tabela 3 - CUSTOS INICIAIS

MATERIAIS	PREÇO UNITÁRIO	QUANTIDADE	TOTAL
Bolas de futebol Nike modelo: nk1	R\$ 69,90	20	R\$ 1.398,00
3 jogos de coletes de cores diferentes	R\$ 8,00	36	R\$ 288,00
Cones chinês	R\$ 3,25	24	R\$ 78,00
Cones normais	R\$ 4,00	20	R\$ 80,00
Cones grandes	R\$ 9,90	8	R\$ 79,20
Kits de barreirinha	R\$ 116,90	2	R\$ 233,80
Kits de estaca para treinamento	R\$ 289,90	2	R\$ 579,90
Escadas de agilidade	R\$ 35,90	3	R\$ 107,70
Bambolês	R\$ 2,00	8	R\$ 16,00
Bombas de encher bola	R\$ 48,80	2	R\$ 97,60
Bolsa de massagem + Kits básico de primeiros socorros	R\$ 189,90	1	R\$ 189,90
Bolsa grande para guarda o material	R\$ 69,90	3	R\$ 209,70
Elástico de tração	R\$ 180,00	2	R\$ 360,00
Jogo de uniforme (camisa e calção)	R\$ 40	36	R\$ 1.440,00
Total			R\$ 5.157,80

3.4 CUSTOS FIXOS MENSAIS

Com a abertura da empresa, teremos todos os meses custos fixos que devem ser pagos no dia já pré determinado para que não tenha nenhum tipo de complicação jurídica ou afins, com valores previamente estabelecidos de acordo com estudos de mercado. (Sendo que o repasse de valores á franquia e/ou valores de obtenção de direitos de imagem da marca, ainda estará sujeita á possibilidade de contratação da mesma).

Tabela 4 - CUSTO FIXO MENSAL

Custo fixo mensal			
Gastos	Valores	Quantidade	Somatório
Energia	R\$ 500,00	1	R\$ 500,00
Água	R\$ 120,00	1	R\$ 200,00
Aluguel	R\$ 1.500,00	1	R\$ 1.500,00

**UNICEPLAC**

Internet	R\$ 130,00	1	R\$ 130,00
Telefone	R\$ 50,00	1	R\$ 45,00
FGTS	R\$ 400,00	1	R\$ 800,00
ISS	R\$ 50,00	1	R\$ 50,00
INSS	R\$ 50,00	4	R\$ 200,00
Professores	R\$ 2.500,00	2	R\$ 5.000,00
Estagiários	R\$ 650,00	2	R\$ 1.300,00
Total:			R\$ 9.725,00

3.5 PLANO DE RECEITA

Na parte do plano de receitas, é tratado como acontecerá o recebimento das mensalidades que irão variar de acordo com o perfil do cliente, podendo variar o plano entre mensal e semestral, que poderá ser escolhido pelo cliente. Será oferecido esses dois tipos de planos, para que possam ter variabilidade de escolha e conjuntamente atender todo o tipo de renda dos responsáveis do público alvo, sendo esses valores iguais para as aulas nos dois períodos, tanto o matutino, quanto o vespertino.

O ponto de equilíbrio é o valor em que a receita se iguala as despesas, ou seja, a receita se iguala ao custo fixo.

$$PE = \text{CUSTOS FIXOS} - \text{RECETA.}$$

Onde: Receitas = número de alunos x mensalidade do plano.

No caso da Escolinha de Futebol F&R o custo fixo mensal é de R\$ 9.725,00, e em relação ao plano a ser trabalhado neste projeto para que a empresa se torne viável, ele será chamado de “Plano realista” conforme tabelas abaixo.

As definições de valores ocorreram de acordo com a necessidade de receita, combinada com o preço de mercado previamente pesquisado.

Tabela 5 - VALOR DE MENSALIDADE

PLANO DE RECEITA		
TURNO	MENSAL	SEMESTRAL
MATUTINO	75	70
VESPERTINO	75	70

Tendo em vista a definição do valor de mensalidade, descrevemos 5 projeções possíveis de quantidade de alunos, e desta forma também iniciou-se o estudo de receitas mensais conforme



UNICEPLAC

as tabelas de 6 a 10.

Tabela 6 - GANHOS POR QUANTIDADE DE ALUNOS EM 01 MÊS

Resultados	Alunos	Plano Mensal (R\$75,00)	Plano Semestral (R\$70,00)
PESSIMISTA	125	R\$ 9.375,00	R\$ 8.750,00
REALISTA	150	R\$ 11.250,00	R\$ 10.500,00
OTIMISTA	180	R\$ 13.500,00	R\$ 12.600,00
MUITO OTIMISTA	200	R\$ 15.000,00	R\$ 14.000,00
TOP DAS GALÁXIAS	250	R\$ 18.750,00	R\$ 17.500,00

Foram definidos planos de adesão com intuito de fidelizar os alunos e manter a receita mais estável mensalmente durante 03 meses.

Tabela 7 - GANHOS DURANTE 03 MESES COM TODOS OS PLANOS

Resultados	Alunos	03 meses com plano mensal (R\$75,00)	03 Meses com plano semestral (R\$70,00)
PESSIMISTA	125	R\$ 28.125,00	R\$ 26.250,00
REALISTA	150	R\$ 33.750,00	R\$ 31.500,00
OTIMISTA	180	R\$ 40.500,00	R\$ 37.800,00
MUITO OTIMISTA	200	R\$ 45.000,00	R\$ 42.000,00
TOP DAS GALÁXIAS	250	R\$ 56.250,00	R\$ 52.500,00

Foram definidos planos de adesão com intuito de fidelizar os alunos e manter a receita mais estável mensalmente durante 06 meses.

Tabela 8 - GANHOS DURANTE 06 MESES COM TODOS OS PLANOS

Resultados	Alunos	06 meses com plano mensal (R\$75,00)	06 meses com plano semestral (R\$70,00)
PESSIMISTA	125	R\$ 56.250,00	R\$ 52.500,00
REALISTA	150	R\$ 67.500,00	R\$ 63.000,00
OTIMISTA	180	R\$ 81.000,00	R\$ 75.600,00
MUITO OTIMISTA	200	R\$ 90.000,00	R\$ 84.000,00
TOP DAS GALÁXIAS	250	R\$ 112.500,00	R\$ 105.000,00

Foram definidos planos de adesão com intuito de fidelizar os alunos e manter a receita mais estável mensalmente durante 09 meses.

Tabela 9 - GANHOS DURANTE 09 MESES COM TODOS OS PLANOS

Resultados	Alunos	09 meses com plano mensal (R\$75,00)	09 meses com plano semestral (R\$70,00)
PESSIMISTA	125	R\$ 84.375,00	R\$ 78.750,00
REALISTA	150	R\$ 101.250,00	R\$ 94.500,00
OTIMISTA	180	R\$ 121.500,00	R\$ 113.400,00
MUITO OTIMISTA	200	R\$ 135.000,00	R\$ 126.000,00
TOP DAS GALÁXIAS	250	R\$ 168.750,00	R\$ 157.500,00



UNICEPLAC

Foram definidos planos de adesão com intuito de fidelizar os alunos e manter a receita mais estável mensalmente durante 12 meses.

Tabela 10 - GANHOS DURANTE 12 MESES COM TODOS OS PLANOS

Resultados	Alunos	12 meses com plano mensal (R\$75,00)	12 meses com plano semestral (R\$70,00)
PESSIMISTA	125	R\$ 112.500,00	R\$ 105.000,00
REALISTA	150	R\$ 135.000,00	R\$ 126.000,00
OTIMISTA	180	R\$ 162.000,00	R\$ 151.200,00
MUITO OTIMISTA	200	R\$ 180.000,00	R\$ 168.000,00
TOP DAS GALÁXIAS	250	R\$ 225.000,00	R\$ 210.000,00

Foram definidos os horários de cada aula, sendo divididas entre aulas de segunda - quarta - sexta, terça – quinta, sábado (horário especial).

Tabela 11 - NUMERO DE TURMAS POR DIA E HORÁRIO

Horário das Aulas	SEG	QUA	SEX	TER	QUI	SAB
08:00 a 08:50		1		1		1
09:00 a 09:50		1		1		1
10:00 a 10:50		1		1		1
11:00 a 11:50		1		1		1
12:00 a 13:50		-		-		-
14:00 a 14:50		1		1		-
15:00 a 15:50		1		1		-
16:00 a 16:50		1		1		-
17:00 a 17:50		1		1		-
18:00 a 18:50		1		1		-
		9		13		
TURMAS TOTAIS NA SEMANA					22	

Foi feita simulações de numero de alunos por turma, que traz uma media de alunos totais de acordo com o numero de turmas.

Tabela 12 - QUANTIDADE DE ALUNOS POR TURMA

Quantidade de alunos por horário	
QTD ALUNOS/TURMA	ALUNOS NA SEMANA
6	132
7	154
8	176
9	198
10	220
11	242

O recurso inicial necessário para a abertura da empresa, será captado por meio de empréstimos bancários á juros baixo, sendo solicitado por ambos os sócios do projeto, tendo em mente o



UNICEPLAC

investimento, inicialmente, nos custos fixos iniciais, e nos primeiros custos fixos mensais como um suporte financeiro emergencial.

Diante disso, é importante que antes de iniciar a abertura da Escolinha de Futebol F&R, seja efetuada uma espécie de pré-matricula, para a obtenção de uma média da quantidade de alunos que farão parte da escolinha, para que com isso tenhamos em mente a nossa viabilidade econômica, com a intenção de chegar numa definição do quadro que possibilita a abertura segura do projeto, de acordo com o valor do plano aderido que nessa tabela é de R\$75,00, sendo um valor escolhido na intenção de obter a fidelização mensal do atleta

Tabela 13 - VIABILIDADE ECONÔMICA DO PROJETO (R\$75,00)

Viabilidade econômica (R\$ 75,00)				
Investimento total	R\$ 5.157,80			
Custo fixo mensal (CFM)	R\$ 9.725,00	R\$ 9.725,00	R\$ 9.725,00	R\$ 9.725,00
Mensalidade	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 75,00
Quadros	PESSIMISTA	REALISTA	OTIMISTA	MUITO OTIMISTA
Numero de alunos	125	150	180	200
Receita mensal (RM)	R\$ 9.375,00	R\$ 11.250,00	R\$ 13.500,00	R\$ 15.000,00
RM x CFM	-R\$ 350,00	R\$ 1.525,00	R\$ 3.775,00	R\$ 5.275,00
12 MESES	-R\$ 4.200,00	R\$ 18.300,00	R\$ 45.300,00	R\$ 63.300,00
18 MESES	-R\$ 6.300,00	R\$ 27.450,00	R\$ 67.950,00	R\$ 94.950,00
24 MESES	-R\$ 8.400,00	R\$ 36.600,00	R\$ 90.600,00	R\$ 126.600,00
30 MESES	-R\$ 10.500,00	R\$ 45.750,00	R\$ 113.250,00	R\$ 158.250,00

O recurso inicial necessario para a abertura da empresa, será captado por meio de empréstimos bancários á juros baixo, sendo solicitado por ambos os socios do projeto, tendo em mente o investimento, inicialmente, nos custos fixos iniciais, e nos primeiros custos fixos mensais como um suporte financeiro emergencial.

Diante disso, é importante que antes de iniciar a abertura da Escolinha de Futebol F&R, ser efetuada uma espécie de pré-matricula, para a obtenção de uma média da quantidade de alunos que farão parte da escolinha, para que com isso tenhamos em mente a nossa viabilidade econômica, com a intenção de chegar na definição do quadro que possibilita a abertura segura do projeto, de acordo com o valor do plano aderido que nessa tabela é de R\$70,00, sendo um valor escolhido na intenção de obter a fidelização semestral do atleta.

Tabela 14 - VIABILIDADE ECONÔMICA DO PROJETO (R\$70,00)

Viabilidade econômica (R\$ 70,00)	
Investimento total	R\$ 5.157,80



UNICEPLAC

Custo fixo mensal (CFM)	R\$ 9.725,00	R\$ 9.725,00	R\$ 9.725,00	R\$ 9.725,00
Semestralidade	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00
Quadros	PESSIMISTA	REALISTA	OTIMISTA	MUITO OTIMISTA
Numero de alunos	125	150	180	200
Receita mensal (RM)	R\$ 8.750,00	R\$ 10.500,00	R\$ 12.600,00	R\$ 14.000,00
RM x CFM	-R\$ 975,00	R\$ 775,00	R\$ 2.875,00	R\$ 4.275,00
12 MESES	-R\$ 11.700,00	R\$ 9.300,00	R\$ 34.500,00	R\$ 51.300,00
18 MESES	-R\$ 17.550,00	R\$ 13.950,00	R\$ 51.750,00	R\$ 76.950,00
24 MESES	-R\$ 23.400,00	R\$ 18.600,00	R\$ 69.000,00	R\$ 102.600,00
30 MESES	-R\$ 29.250,00	R\$ 23.250,00	R\$ 86.250,00	R\$ 128.250,00

Essa tabela é uma projeção de ganhos extras com atividades extras, sessão de horários vagos e possíveis venda de produtos personalizados da escolinha.

Tabela 15 - POSSIBILIDADES DE GANHOS EXTRAS

Renda Extra		
Possibilidades para aumentar os ganhos		
Curso de Futsal	Sublocar horários não utilizados	Vendas de Produtos esportivos
20 Alunos	05:00 AM as 07:00 AM	Roupas (R\$ 70,00 - 350,00)
Curso extracurriculares	Yoga	Acessórios (R\$ 15,00 - 200,00)
Horas complementares	Funcional	Chuteiras (R\$ 120,00 - R\$ 250,00)
R\$ 100,00 por aluno inscrito	Alongamento	Bolas (R\$ 49,90 - R\$ 129,90)
	Clube de corrida	Caneleiras (R\$ 29,90 - R\$ 150,00)
	Testes físicos	Garrafinhas Person. (R\$ 20,00 - R\$ 75,00)
Ganho mínimo mensal: R\$ 2.000,00	Ganho mínimo mensal: R\$ 1.000,00	Ganho mínimo mensal: R\$ 1.250,00
TOTAL: R\$4.250,00		

4 RESULTADOS

O projeto se mostra viável, principalmente com o alcance do número mínimo de alunos do quadro realista observado nas **tabelas 13 e 14**, e como foi mostrado mais acima na análise de mercado com dados da CODEPLAN, o público alvo é bastante o suficiente para abranger um projeto como esse, assim como a renda per capita da cidade escolhida (Gama-DF), sendo apenas no cenário pessimista onde não seria atingido o número mínimo de alunos, que o projeto não conseguiria se manter, causando prejuízo com a suas obrigações mensais, somado ao gasto inicial para a abertura da escolinha. Entretanto conforme dito acima isso seria somente em um cenário pessimista, e nos outros cenários todos eles irão dar o retorno do investimento inicial de volta no primeiro ano, como está marcado de amarelo nas **tabelas 13 e 14**. Isso ainda pode ser ampliado com ganhos extras de diversas formas como é mostrado na **tabela 15**, o que mostra total viabilidade para a realização do projeto, tendo que ser levado em conta o impacto financeiro e social causado pela pandemia de COVID-19.



UNICEPLAC

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O projeto foi bem estruturado, de acordo com todos os segmentos possíveis e todas as variáveis que foram possíveis analisar, bem como a formatação das análises de SWOT e Canvas, para que todo o projeto fosse feito de forma segura e bem capacitada de acordo com as necessidades que a empresa precisa, e o projeto da Escolinha de Futebol F&R possui todos esses estudos nos quais trazem os caminhos para a sua abertura segura e com projeções de lucros da qual a empresa com tempos previamente estimados poderá não só se manter de forma independente, como também sendo possível ser expandida de acordo com a situação, sendo assim conclui-se que o projeto pode ser bastante rentável e autossustentável a partir de sua criação.

REFERÊNCIAS

ASSIS, Ríverton Teixeira de et al. **A ESCOLINHA DE FUTEBOL NA INICIAÇÃO DA PRÁTICA DE ESPORTES**. 2015.

CBF. **BALANÇO DA CONFEDERAÇÃO BRASILEIRA DE FUTEBOL**. [S.I.] 2019. Disponível em: <https://www.cbf.com.br/a-cbf/institucional/balancos-cbf/balanco-da-confederacao-brasileira-de-futebol>. Acesso em: 12 out. 2020.

CODEPLAN(c). **“Pesquisa distrital por amostra de domicílios – Gama - PDAD/DF 2013”**, Companhia de Desenvolvimento do Planalto Central, Brasília, Brasil. 2016.

CONMEBOL. **265 milhões de pessoas jogam futebol no mundo inteiro**. LUQUE. 2013. Disponível em: <http://www.conmebol.com/pt-br/content/265-milhoes-de-pessoas-jogam-futebol-no-mundo-inteiro#:~:text=S%C3%A3o%20265%20mil%C3%B5es%20de%20jogadores,mundial%20participa%20ativamente%20no%20futebol.>> Acesso em: 12 nov. 2020.

DE OLIVEIRA, Denis William; DE OLIVEIRA, Evandro Salvador Alves. **SEDENTARISMO INFANTIL, CULTURA DO CONSUMO E SOCIEDADE TECNOLÓGICA: IMPLICAÇÕES À SAÚDE**. Revista Interação Interdisciplinar (ISSN: 2526-9550), v. 4, n. 1, p. 155-169, 2020.

MACHADO, Afonso Antonio. Especialização Esportiva Precoce. **Perspectivas Atuais da Psicologia do Esporte**. Jundiaí – SP: Fontoura, 2008.



UNICEPLAC

MARTINS, Humberto Falcão; MOTA, João Paulo; MARINI, Caio. **Modelos de negócio na esfera pública: o modelo canvas de governança pública.** Cadernos EBAPE. BR, v. 17, n. 1, p. 49-67, 2019.

SANTOS, Rodrigo dos. **Futebol e sua história: possibilidade de efetivação da proposta crítico superadora.** 2015.

SILVEIRA, Henrique. **SWOT. IN: Inteligência Organizacional e Competitiva.** Org. Kira Tarapanoff. Brasília. Ed. UNB, 2001.

SOARES, Antonio Jorge Gonçalves et al. **Jogadores de futebol no Brasil: mercado, formação de atletas e escola.** Revista Brasileira de Ciências do Esporte, v. 33, n. 4, p. 905-921, 2011.

WRIGHT, Peter; KROLL, J. Mark; PARMELL John. **Administração Estratégica.** 1ª ed. São Paulo: Atlas, 2000.

ZITZMANN, Dienifer Tiane Pereira. **A MOTRICIDADE DAS CRIANÇAS NOS ANOS INICIAIS: INVESTIGAÇÃO A PARTIR DE ESTÁGIO SUPERVISIONADO DE ENSINO.** Compartilhando saberes. Disponível em: <https://www.ufsm.br/app/uploads/sites/342/2019/05/Dienifer-Tiane-Pereira-Zitzmann-A-MOTRICIDADE-DAS-CRIANCAS-NOS-ANOS-INICIAIS...-1.pdf>. Acesso em: 29 set. 2020.

6 ANEXO

RELATORIO DE CAMPO

No dia 08/10/2020, os alunos **Renato Lucas de Souza** de matrícula **0003813** e **Felipe Jardel Rodrigues Pereira** de matrícula **0007588**, foram a uma visita na **Escola do Flamengo Entorno**, localizado na **Rua 15, Q.53 L.23/26, Esplanada 2 – Valparaíso**, houve uma reunião junto ao proprietário, no qual o objetivo, foi conhecer o local da escolinha e adquirir conhecimento sobre o projeto de plano de negócio. Diante da reunião, conseguimos várias ideias junto ao proprietário, onde agregamos ao pré-projeto, modificações na lista de materiais, custos e ideologias de trabalho. O proprietário, nos sugeriu iniciar com uma franquias, pela a facilidade de gerir e por conta dos benefícios que ela oferece para os proprietários e para os alunos, como por exemplo um plano de saúde para os alunos, cobrindo custos de aproximadamente 10 mil em caso de lesão desse aluno assegurado, porém um alerta foi para o



UNICEPLAC

possível aumento de preço da aquisição dessa franquia, sendo que nos dias de hoje esta diferente a forma como se é negociada o repasse dos direitos de franquia. Uma das indicações do proprietário, sugeriu que os coletes, fosse individual, de qual forma o aluno, diante da sua matrícula realizada, já ganharia um colete de treino, por conta até da higiene pessoal, evitando os alunos usarem o mesmo uniforme; inclusive, ele tem o contato de algumas empresas e conseguiria passar alguns materiais com um preço mais em conta do que pesquisamos. Na questão da infraestrutura ele foi bem sincero conosco, pois o local a qual ele agregou a escolinha, é da propriedade dele e nos falou que o custo foi alto, porém acha que não compensa ser um bom custo inicial. Caso nossa parceria com a administração do Gama não dê certo, ele nos indicou ir em algum aluguel de campo e negociarmos com o dono para levarmos a escolinha para o seu estabelecimento. Sobre a iniciação esportiva, ele nos indicou que trabalha no máximo com 18 alunos por aula, para manter a qualidade de suas aulas, mais disse que dependendo do tamanho do campo em que a gente for trabalhar, pode agregar alguns alunos a mais. Lá na instituição dele, ele conta com 9 professores, porém por conta da covid-19, está trabalhando apenas com 4 professores, pois o contrato de 5 estão suspenso; no início ele nos indicou começar com poucos professores, até mesmo indicou contratar estagiários e na parte administrativa, indicou que os 2 sócios do projeto, se submetesse a tomar de conta, por questões até mesmo de segurança. Por fim, essa foi nossa conversa com o relatório de campo, desde já agradecemos por a resolução das dúvidas e por passar o conhecimento que necessitamos para dar início ao projeto.

Anexo das fotos da escolinha:

Foto 01: Logo da escolinha.



Foto 03: Campo Society.

Foto 02: Escritório.



Foto 04: Estrutura com iluminação.



UNICEPLAC



Foto 05: Área para pais assistir aos treinos.



Agradecimentos

Primeiramente quero agradecer a Deus, por ter me ajudado durante todo o período da graduação, por sempre ter me guiado durante todo esse percurso. Agradeço aos meus pais por sempre ter me apoiado e me ajudar a alcançar este grande sonho que é ser educador físico, a todos que estiveram ao meu lado, me dando forças para seguir batalhando firme nessa caminhada, e aos familiares que sempre me incentivaram, me dando forças para persistir na busca dos meus objetivos. Agradeço a todos os professores da instituição, que me capacitaram com a melhor qualidade possível e agradeço ao professor orientador Dr. Daniel Tavares, que teve sempre nos auxiliando na construção desse projeto, para conseguirmos chegar a tão sonhada conclusão do curso.

Att, Renato Lucas de Souza.

Primeiramente quero agradecer a Deus, por ter me ajudado durante todo o período da



UNICEPLAC

graduação, por sempre ter me guiado durante todo esse percurso. Agradeço aos meus pais por sempre ter me apoiado e me ajudar a alcançar o grande objetivo que se tornou essa graduação, a todos que estiveram ao meu lado, me dando forças para seguir batalhando firme nessa caminhada, e aos familiares que sempre me incentivaram, me dando forças para persistir na busca dos meus objetivos. Agradeço a todos os professores da instituição, que me capacitaram com a melhor qualidade possível, ao coordenador do curso que sempre esteve presente quando preciso e agradeço ao professor orientador Dr. Daniel Tavares, que teve sempre nos auxiliando na construção desse projeto, para conseguirmos chegar à essa sofrida, batalhada e sonhada conclusão do curso.

Att. Felipe Jardel Rodrigues Pereira