



ANÁLISE DA VIABILIDADE DE UMA ACADEMIA PARA TERCEIRA

BUDACH, Reginaldo¹
LEINDECKER, Priscila de Oliveira²
CUNICO Eliane³
regibudach@gmail.com

RESUMO

O empreendedorismo está nas raízes da Administração, muitos dos futuros administradores tem a intenção de serem donos do seu próprio negócio. Entretanto, as dificuldades presentes no planejamento, controle, desenvolvimento e execução da atividade impedem que os futuros empreendedores tenham sucesso no seu negócio. Este trabalho tem o objetivo de planejar a abertura de uma academia destinada ao público da terceira idade, tendo em vista seu crescimento no Brasil segundo dados do IBGE. Para isto foram realizadas pesquisas para prever futuras despesas e receitas. Após foram simulados três cenários, um com 50 % da capacidade de alunos, outro com 70 % da capacidade e um com 100 % da capacidade, com a finalidade de minimizar as incertezas do negócio. Por fim calculou-se o retorno do investimento para analisar sua viabilidade de implementação.

Palavras-chave: Plano de negócio. Planejamento. Viabilidade.

¹ Acadêmico (a) Faculdade Sul Brasil – FASUL

² Acadêmico (a) Faculdade Sul Brasil – FASUL

³ Docente Faculdade Sul Brasil – FASUL - ORIENTADOR



INTRODUÇÃO

Este artigo tem como objetivo analisar a viabilidade de abertura de uma academia voltada para o público da terceira idade na cidade de Toledo Paraná.

Sabe-se que a prática por exercícios físicos está presente nas famílias brasileiras, em Toledo existem muitas academias, a maioria é focada em ganhos de massa e perda de peso, são poucas que prestam um serviço especializado com treinos exclusivos. Há pessoas que iniciam algum tipo de atividade física precocemente, outras somente quando realmente precisam, algumas que fazem por necessidade outras por vaidade, sendo assim a procura pelas academias vem crescendo consideravelmente.

A incessante busca por uma qualidade de vida melhor não tem idade. Assim, o mercado do ramo esportivo ganha seu espaço aumentando a demanda das pessoas da melhor idade pela busca da saúde e da motivação de ter um bom condicionamento físico faz com que elas possam se sentir melhores com sua forma e obterem mais confianças em si mesmas.

Segundo dados do IBGE, a população do Brasil está envelhecendo, ou seja, a população está vivendo mais e buscando uma melhor qualidade de vida, pois existem hoje 22 milhões de pessoas com mais de 60 anos, até 2050 eles serão 22% da população. O que significa que com o passar dos anos a população brasileira será em sua maior parte idosa, por este motivo deve-se investir no aumento da qualidade de vida e desempenho da população mais idosa.

A procura por uma vida saudável estimula o crescimento das academias, o que vem gerando uma saturação no ramo, mas este percentual de adensamento não vem englobando a terceira idade, pois esta faixa etária necessita de cuidados especiais para que haja uma elevação do seu grau de motivação para com a sua vida física, realizado assim exercícios funcionais com sequencias cronológicas, que contenham o acompanhamento de profissionais capacitados para determinar esta linha de atividades físicas a serem executadas por cada pessoa, uma vez que cada um passará por avaliação de saúde para ser analisado suas condições físicas, mentais e psicológicas a fim de verificar se o mesmo está apto para prática de exercícios na academia. O artigo vai analisar a viabilidade da abertura da academia,



levando em consideração a localização, o ramo de mercado a ser estudado, a capacidade do público frequentador e a rentabilidade do negócio como um todo.

1 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICO METODOLÓGICA

A crescente demanda de pessoas da terceira idade por academia foi um fator determinante para a escolha do tema da elaboração do trabalho de conclusão de curso.

A pesquisa teve como objetivo analisar a viabilidade de implantação de uma academia especializada no atendimento de serviços esportivos voltados a terceira idade, especializada em condicionamento físico e treinamentos adequados, buscando excelência em atendimento.

Pesquisar qual será o retorno da empresa e em quanto tempo o dinheiro investido será recuperado, conhecer os principais concorrentes e a demanda do mercado alvo.

O Público alvo será pessoas acima de 50 anos que necessitam de atendimento diferenciado.

Realização de pesquisa de pesquisa bibliográfica com vários autores a fim de atender a necessidade de pessoas da terceira idade, analisando assim o seu mercado de atuação e a demanda.

Os produtos e serviços prestados pela academia Energy são: avaliação física, ginástica laboral, musculação, treinamento funcional, ginástica, alongamento.

Os profissionais serão treinados para prestar um serviço de qualidade ao consumidor, cada horário terá um profissional formado em educação física devidamente registrado no Conselho Regional de Educação Física. Cada professor terá um estagiário para auxiliá-lo, os equipamentos da empresa serão todos novos, o ambiente será climatizado para que o aluno se sinta confortável e o funcionamento da empresa será de segunda à sábado das 07h às 11h e das 14h às 22h.

O local escolhido é de fácil acesso, com vagas de estacionamento sendo uma região central com vários bairros ao redor, grande fluxo de pessoas durante horário comercial, e em outros horários fluxo intenso de praticantes de exercícios físicos,

nas proximidades existe várias clínicas médicas contribuindo para uma demanda de pessoas da terceira idade.

Segundo Dias (2003), quanto mais pessoas passarem pelo local e maior distância da qual enxergarem o negócio, mais tempo terão para decidir parar, e assim o fluxo da loja será maior.

A localização escolhida é a Rua Largo Chico Mendes número 200, esquina com Gen. Alcides Etechegoen, sala de 168m².

As ferramentas citadas no trabalho possibilitam avaliar o cenário e projetar quanto deve ser faturado, investido e lucrado. Assim é possível delimitar como os recursos deverão ser utilizados.

2 RESULTADOS E DISCUSSÕES

O investimento inicial apresentado na tabela 1 reúne os gastos com a montagem da empresa, como instalações, estoques, reformas, móveis e qualquer outro item necessário para colocar seu negócio para funcionar.

Com base em um estudo estabelece-se um período de tempo para recuperar o investimento inicial e depois desse prazo que se obterá lucro, podendo levar algum tempo, deve-se saber exatamente quanto haverá de gastos com os custos e as despesas dos produtos ou serviços que se pretende oferecer.

Para abertura da empresa, será utilizado dinheiro de capital próprio dos sócios no valor de 169,797,35 reais já incluso 75.000,00 reais de capital de giro, dinheiro suficiente para cobertura dos custos fixo durante três meses.

Tabela 1 - Investimentos (Valores em Reais)

Itens que compõem o investimento inicial	Valores
Infraestrutura	1.750,00
Móveis e utensílios	15.134,63
Equipamentos	74.101,00
Marketing Inicial	1.114,99
Despesas com documentação	2.696,73
Capital de Giro	75.000,00
TOTAL	169.797,35

Fonte: Autores do Plano de Negócio (2017).



Os custos fixos são todas as despesas que independentemente da quantidade de alunos matriculados na academia se permanecem no mesmo valor. A tabela 2 demonstra todos os valores.

Tabela 2- Custos Fixos (Valores em Reais)

Luz	3.500,00
Água	743,00
Aluguel	3.752,00
Telefone e internet 25mb GVT	139,00
Seguro	210,00
Manutenção preventiva	500,00
Folha de Pagamento	15.897,00
Material de escritório	191,60
Materiais de limpeza	398,10
Material de consumo	177,80
Total	25.508,50

Fonte: Autores do Plano de Negócio (2017).

Orçamento de caixa Indica a previsão anual do fluxo de entradas e saídas de dinheiro da empresa com o total de alunos matriculados. A receita foi baseada em uma estimativa de 20% para pagamento a vista e 80% para pagamento a prazo, com entrada e saldo restante em duas vezes no cartão. A cada trimestre terá o valor da avaliação como entradas de caixa.

Tabela 4 - Orçamento de caixa com capacidade de 100% de alunos. (Valores em Reais)

Dados	Jan.	Fev.	Mar.	Abr.	Maió.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Out.	Nov.	Dez.
Receita com pacotes mensais	5.933,40	5.933,40	5.933,40	5.933,40	5.933,40	5.933,40	5.933,40	5.933,40	5.933,40	5.933,40	5.933,40	5.933,40
Receita com pacote semestral	47.083,80	-	-	-	-	-	47.083,80	-	--	-	-	-
Receita com pacote anual	139.773,60	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Receita com avaliação	8.125,00	-	-	8.125,00	-	-	8.125,00	-	-	8.125,00	-	-
Total de receitas mês	200.915,80	5.933,40	5.933,40	14.058,40	5.933,40	5.933,40	61.142,20	5.933,40	5.933,40	14.058,40	5.933,40	5.933,40
A vista 80%	160.732,64	-	-	-	-	-	48.913,76	-	-	-	-	-
Vendas a prazo 30 dias 10%	-	20.091,58	-	-	-	-	-	6.114,22	-	-	-	-
Vendas a prazo 60 dias 10%	-	-	20.091,58	-	-	-	-	-	6.114,22	-	-	-
Total de entradas de caixas	160.732,64	26.024,98	20.091,58	8.641,73	5.933,40	5.933,40	110.055,96	12.047,62	12.047,62	14.058,40	5.933,40	5.933,40
Saídas/ desembolsos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Custos fixos	25.824,46	25.508,50	25.508,50	25.508,50	25.508,50	25.508,50	25.508,50	25.508,50	25.508,50	25.508,50	25.508,50	25.508,50
Custos variáveis	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Despesa marketing	1.114,99	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Despesas financeiras	132,35	132,35	132,35	132,35	132,35	132,35	132,35	132,35	132,35	132,35	132,35	132,35
Despesas com impostos	27.083,45	1.457,24	1.172,44	2.446,16	939,85	854,41	7.661,12	743,46	743,46	1.761,52	743,46	743,46
Total de saídas de caixa	54.155,25	27.098,09	26.813,29	28.087,01	26.580,70	26.495,26	33.301,97	26.384,31	26.384,31	27.402,37	26.384,31	26.384,31
Fluxo de caixa líquido	106.577,39	1.073,11	6.721,71	19.445,28	20.647,30	20.561,86	76.753,99	14.336,69	14.336,69	13.343,97	20.450,91	20.450,91
Saldo de caixa inicial	75.000,00	181.577,39	180.504,28	173.782,57	154.337,29	133.689,99	113.128,13	189.882,12	175.545,43	161.208,75	147.864,78	127.413,88
Saldo final de caixa	181.577,39	180.504,28	173.782,57	154.337,29	133.689,99	113.128,13	189.882,12	175.545,43	161.208,75	147.864,78	127.413,88	106.962,97

Fonte: Autores do Plano de Negócio (2017).



Fluxo de caixa é um instrumento de controle adotado para acompanhar a movimentação financeira em um determinado período de tempo, no qual entradas e saídas de capital são registradas para verificação e análise, indicando como será o saldo de caixa para o período projetado. De acordo com Zdanowicz (1986, p. 24) “O fluxo de caixa tem como objetivo básico, a projeção das entradas e das saídas de recursos financeiros para determinado período, visando prognosticar e necessidade de captar empréstimos ou aplicar excedentes de caixa nas operações mais tentáveis para a empresa”.

Tabela 3- Fluxo de caixa com capacidade de 100% de alunos. (Valores em Reais)

Dados	Jan.	Fev.	Mar.	Abr.	Maió.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Out.	Nov.	Dez.
(+) Entradas de caixa	160.732,64	26.024,98	20.091,58	8.641,73	5.933,4	5.933,4	110.055,96	12.047,62	12.047,62	14.058,4	5.933,4	5.933,4
(-) Custos fixos	25.824,46	25.508,5	25.508,5	25.508,5	25.508,5	25.508,5	25.508,5	25.508,5	25.508,5	25.508,5	25.508,5	25.508,5
(-) Custos variáveis	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(=) Fluxo de caixa bruto	134.908,18	516,48	-5416,92	-16.866,77	-19.575,1	-19.575,1	84.547,46	-134.60,88	-134.60,88	-1.1450,1	-19.575,1	-19.575,1
(-) Despesas Adm.	1114,99	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) Despesas comerciais	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) Despesas Financeiras	132,35	132,35	132,35	132,35	132,35	132,35	132,35	132,35	132,35	132,35	132,35	132,35
(-) Despesas om depreciação	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) Despesas com impostos	27.083,45	1.457,24	1.172,44	2.446,16	939,85	854,41	7.661,12	743,46	743,46	1.761,52	743,46	743,46
(=) Fluxo de caixa Operacional	106.577,39	1.073,11	6.721,71	19.445,28	20.647,30	20.561,86	76.753,99	14.336,69	14.336,69	13.343,97	20.450,91	20.450,91
(-) Abatimento não operacional	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(=) Fluxo de caixa líquido	106.577,39	1.073,11	6.721,71	19.445,28	20.647,30	20.561,86	76.753,99	14.336,69	14.336,69	13.343,97	20.450,91	20.450,91
(-) Parcela do financiamento	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(+) Capital de giro	75.000,00	181.577,39	180.504,28	173.782,57	154.337,29	133.689,99	113.128,13	189.882,12	175.545,43	161.208,75	147.864,78	127.413,88
(+) Fluxo de caixa (investidor)	181.577,39	180.504,28	173.782,57	154.337,29	133.689,99	113.128,13	189.882,12	175.545,43	161.208,75	147.864,78	127.413,88	106.962,97

Fonte: Autores do Plano de Negócio (2017).

Margem de Contribuição, a quantia em dinheiro que sobra da Receita - obtida através da venda dos planos, e avaliação da academia, após retirar o valor dos gastos variáveis, é composta por Custo Variável e Despesas Variáveis.

Tabela 4 - Margem de contribuição.

Item	Preço Unit de venda	Custo variável Unit	Margem de contribuição Unit	Quantidade de venda	Margem de contribuição	%	A,B,C
1	R\$ 25,00	-	R\$ 25,00	50	R\$ 1.250,00	5%	5%
2	R\$ 71,90	-	R\$ 71,90	162	R\$ 11.647,80	44%	48%
3	R\$ 80,90	-	R\$ 80,90	97	R\$ 7.847,30	29%	78%
4	R\$ 89,90	-	R\$ 89,90	66	R\$ 5.933,40	22%	100%
-	-	-	-	-	R\$ 26.678,50	100%	-

Fonte: Autores do Plano de Negócio (2017).

Análise de sensibilidade é a análise utilizada para saber o risco de um determinado projeto, utilizando-se das entradas de caixa, podendo usar cenários: pessimista, muito pessimista, otimista e muito otimista. Essa análise é útil para se ter uma noção da viabilidade do retorno em resposta a mudanças no valor inicial do fluxo de caixa. O que torna fundamental para a tomada de decisão do gestor com vista ou não em realizar um determinado investimento.

Gitman (2002, p. 341) afirma que “Análise de sensibilidade é a abordagem comportamental que utiliza inúmeros valores possíveis para uma determinada variável, a fim de avaliar o seu impacto no retorno da empresa”.

Tabela 5 - Análise de sensibilidade c/ capacidade de 100% de alunos

Fluxos	Muito pessimista	Pessimista	Esperado	Otimista	Muito otimista
	-20%	-10%		10%	20%
0	-R\$ 169.797,35	-R\$ 169.797,35	R\$ 69.797,35	-R\$ 9.797,35	-R\$ 169.797,35
1	R\$ 85.261,91	R\$ 95.919,65	R\$ 106.577,39	R\$ 117.235,13	R\$ 127.892,87
2	-R\$ 858,49	-R\$ 965,80	-R\$ 1.073,11	-R\$ 1.180,42	-R\$ 1.287,74
3	-R\$ 5.377,37	-R\$ 6.049,54	-R\$ 6.721,71	-R\$ 7.393,88	-R\$ 8.066,05
4	-R\$ 15.556,23	-R\$ 17.500,75	-R\$ 19.445,28	-R\$ 21.389,81	-R\$ 23.334,34
5	-R\$ 16.517,84	-R\$ 18.582,57	-R\$ 20.647,30	-R\$ 22.712,03	-R\$ 24.776,76
6	-R\$ 16.449,49	-R\$ 18.505,67	-R\$ 20.561,86	-R\$ 22.618,05	-R\$ 24.674,23
7	R\$ 61.403,19	R\$ 69.078,59	R\$ 76.753,99	R\$ 84.429,39	R\$ 92.104,79
8	-R\$ 11.469,35	-R\$ 12.903,02	-R\$ 14.336,69	-R\$ 15.770,35	-R\$ 17.204,02
9	-R\$ 11.469,35	-R\$ 12.903,02	-R\$ 14.336,69	-R\$ 15.770,35	-R\$ 17.204,02
10	-R\$ 10.675,17	-R\$ 12.009,57	-R\$ 13.343,97	-R\$ 14.678,36	-R\$ 16.012,76

11	-R\$ 16.360,72	-R\$ 18.405,81	-R\$ 20.450,91	-R\$ 22.496,00	-R\$ 24.541,09
12	-R\$ 16.360,72	-R\$ 18.405,81	-R\$ 20.450,91	-R\$ 22.496,00	-R\$ 24.541,09

Fonte: Autores do Plano de Negócio (2017).

T.M.A -Taxa mínima de atratividade- A tabela 6 representa a taxa de juros que o investidor está disposto a ganhar investido o dinheiro na empresa, na projeção a taxa mínima de atratividade é de 2.98% a.m.

T.M.A - Taxa mínima de atratividade	2,98% a.m
Custo de oportunidade	1,00%
Risco	0,98%
Liquidez	1,00%

Fonte: Autores do Plano de Negócio (2017).

VPL indica que em 6 anos o investidor teria de volta o capital investido e ainda um acumulado de R\$ 25.805,54 com apresentado na tabela 6

TIR - Taxa que iguala o valor presente das entradas de caixa com o valor presente das saídas (dos custos do projeto) Taxa de desconto que força o VPL de um projeto ser igual a zero.

MTIR – traz os fluxos negativos a valor presente e leva todos os fluxos positivos para valor futuro. A MTIR do projeto deve ser maior que a TMA para ser viável o projeto.

VAUE – Método utilizado para encontra uma série anual uniforme equivalente de um fluxo de caixa do investimento, considerando uma dada taxa mínima de atratividade.

Tabela 6 – Projeção financeira

V.P.L	R\$ 25.805,54
TIR	7,23%
MTIR	-0,79%
VAUE	R\$ 2.589,38

Fonte: Autores do Plano de Negócio (2017).

CONCLUSÃO OU CONSIDERAÇÕES FINAIS

A construção de um plano de negócios parte geralmente de uma pessoa com perfil empreendedor que através de uma ideia inovadora, busca tornar visível todo o processo de abertura do seu negócio. Seu objetivo tem como finalidade minimizar eventuais falhas, identificar as oportunidades e as dificuldades que o empreendedor terá perante seu negócio.

Conforme os dados mencionados no estudo, o ramo das academias demonstra-se em expansão. Dessa forma, não somente devido a questões estéticas, mas também com foco na qualidade de vida, essas oportunidades se ampliam. A população idosa vem aumentando no Brasil, configura-se como um público que busca ampliar a sua qualidade de vida com a prática de exercícios voltada para o seu condicionamento físico e bem-estar pessoal. Entretanto, não apenas a viabilidade mercadológica define o sucesso de um empreendimento.

Com a elaboração do presente projeto, evidencia-se a importância da análise financeira no plano de negócios, tendo em vista que as projeções dos fluxos de caixa possibilitam identificar a necessidade ou não da mudança de estratégia.

O presente projeto demonstrou, por meio do levantamento de dados, os aspectos necessários a ser considerado para a abertura de uma academia para realização de atividades físicas para a terceira idade, atendendo desta forma o objetivo deste estudo: a elaboração de um plano de estudo que possibilite verificar a viabilidade do negócio. Possibilitou a identificação de oportunidades e ameaças do mercado de academias, o levantamento dos investimentos financeiros, a projeção do fluxo de caixa e a identificação de diferenciais competitivos.

O estudo apontou que com 100% da capacidade de alunos matriculados a empresa terá um fluxo de caixa favorável, mas ainda não é lucrativa.

O ponto de equilíbrio é um indicador de segurança do negócio, mostra o quanto é necessário vender para que as receitas se igualem às despesas, a partir desse ponto começa a dar lucro.

No plano de negócio estudado a uma grande sazonalidade das receitas sendo alguns meses positivos e outros negativos.



Verifica-se através do cálculo do payback seu retorno de capital investido está projetado para 6 anos, tornando-se inviável para o investidor, pois levaria muito tempo para ter o retorno do dinheiro investido.

REFERÊNCIAS

- DIAS, SERGIO ROBERTO, Gestão de marketing 1º ed. São Paulo ed Saraiva, 2003.
- LAWRENCE, JOSÉ GITMAN. Princípios de administração financeira. 7º ed. São Paulo: Harbra, 2002.
- ZDANOWICZ, José Eduardo. Fluxo de Caixa: Uma decisão de Planejamento e Controles Financeiros. 1. ed. Porto Alegre: D.C Luzzatto Editores ME, 1986.