

Graduação  Pós-Graduação  
 Artigo completo  Relato de prática  Resumo expandido

## PLANO DE NEGÓCIO DA ACADEMIA BIOMETABOLIC

**Tamires Lima Santos**  
Universidade Federal de Mato Grosso do Sul - UFMS  
tamireslima1551@gmail.com

**Rocío del Pilar López Cabana**  
Universidade Federal de Mato Grosso do Sul - UFMS  
rocio.lopez@ufms.br

**Michele Aparecida Nepomuceno Pinto**  
Universidade Federal de Mato Grosso do Sul - UFMS  
michele.nepomuceno@ufms.br

### RESUMO

O presente trabalho tem como objetivo principal elaborar um plano de negócios e analisar sua viabilidade para a abertura de uma academia em Chapadão do Sul - MS, considerando o mercado local, os custos envolvidos e as possibilidades de retorno financeiro. A proposta surgiu diante do crescimento do setor fitness e do aumento da busca por saúde, qualidade de vida e bem-estar, o que reforça o potencial do empreendimento. A pesquisa foi desenvolvida com abordagem mista, combinando aspectos quantitativos e qualitativos. Por meio de um questionário aplicado, buscou-se compreender o perfil e as preferências dos potenciais clientes. Foram elaborados os planos de marketing, operacional e financeiro. Os resultados mostraram que o empreendimento é economicamente viável e financeiramente seguro, apresentando indicadores positivos e bom desempenho em diferentes cenários. A análise SWOT destacou pontos fortes importantes, como a estrutura planejada, a proposta de atendimento personalizado e a localização estratégica, o que reforça a capacidade de inserção e crescimento no mercado local. Assim, conclui-se que a Academia Biometabolic é um investimento promissor, com condições reais de sucesso e consolidação no setor.

**Palavras-chave:** Plano de negócio; Viabilidade econômica; Academia; Chapadão do Sul-MS

## 1 CONTEXTUALIZAÇÃO

Na atualidade, muitas pessoas têm buscado formas de se exercitar com qualidade, conforto e atenção mais individualizada, o que abre espaço para modelos de negócios mais personalizados e inovadores. Segundo os estudos da Organização Mundial da Saúde, o fator da qualidade de vida é definido como “a percepção do indivíduo de sua posição na vida no contexto da cultura e sistema de valores nos quais ele vive e em relação aos seus objetivos, expectativas, padrões e preocupações” (The Whoqol Group, 1995 apud Fleck 2000, p.34).

A busca por hábitos de vida mais saudáveis tem impulsionado o crescimento do setor *fitness* no Brasil, refletindo uma preocupação crescente com o bem-estar físico e mental da população. O mercado *fitness* nacional teve um crescimento de 13,97% em 2023, com mais de 64 mil empresas ativas, sendo a maioria composta por micro e pequenas empresas (Sebrae, 2024).

Chapadão do Sul, localizada em Mato Grosso do Sul, tem se destacado nos últimos anos por seu expressivo crescimento populacional e econômico com 33.791 habitantes de acordo com o IBGE (2024). Esse crescimento populacional impulsionou a abertura de novas empresas na cidade. De 2021 a abril de 2024, foram abertas 1.910 novas empresas na cidade. (Sebrae, 2024). Acredita-se que a demanda por academias, em particular, cresceu significativamente. Embora não haja dados específicos sobre o número de academias abertas nos últimos cinco anos na cidade, o aumento geral de empresas no setor de serviços sugere uma expansão também nesse segmento.

Com esse cenário promissor, é importante organizar bem a ideia do negócio para conseguir atender à demanda que vem crescendo na região. O planejamento é essencial para transformar uma ideia em um negócio viável e competitivo. Nesse contexto, o plano de negócio se destaca como um instrumento fundamental para orientar as decisões e estratégias do empreendedor.

Segundo Dornelas (2020), o plano de negócio é uma ferramenta empreendedora que ajuda o empreendedor independentemente do projeto ou negócio em questão. A ferramenta traz vários passos necessários para o novo empreendimento, explorando as áreas de viabilidade e riscos, garantindo a probabilidade de sucesso no mercado. O plano de negócio é uma ferramenta importante que tem como principal objetivo mostrar a capacidade de melhorias para um novo negócio, ele pode ser desenvolvido tanto na fase inicial de uma empresa, como em qualquer outro estágio que ela se encontre (Dornelas, 2016).

Diante do crescimento e interesse da população por atividades físicas e bem-estar, o presente trabalho tem como objetivo principal elaborar um plano de negócios e analisar a viabilidade da abertura de uma academia em Chapadão do sul- MS, por meio de pesquisas com dados primários e secundários, pesquisa de mercado, estudo das atividades operacionais, dos custos e das possibilidades de retorno financeiro. O presente estudo foi realizado tendo como base bibliográfica o manual “Como Elaborar um Plano de Negócios” elaborado pelo Sebrae (2013).

Desta forma foi possível desenvolver o sumário executivo, a pesquisa de mercado, os planos de marketing, operacional e financeiro, realizar a análise de cenários e a avaliação estratégica.

## 2 DESENVOLVIMENTO DO PLANO DE NEGÓCIOS

### 2.1 SUMÁRIO EXECUTIVO

- Segmento empresarial: A Biometabolic será um estabelecimento no segmento *fitness*, oferecendo atividades físicas, musculação e alongamento corporal, com atendimentos personalizados. O negócio estará localizado na Avenida Imperial- Bairro Royal Park. Seu horário de funcionamento será das 05h às 21h, horário de Brasília.

- Dados dos empreendedores, atribuições e experiência profissional:

Perfil do Sócio 1: Hugo Clayton Ferreira Coelho, 46 anos

Experiência Profissional: Formado em educação física, atuando na profissão desde 2010. Possui experiência em treinamentos híbridos, funcional, musculação e entre outras atividades.

Atribuições do sócio 1: Responsável pelo departamento administrativo e financeiro da empresa.

Perfil do Sócio 2: Antônia Thais Santos Coelho, 25 anos

Experiência Profissional: Cursando educação física desde 2023, possui experiência em treinamento híbrido nível 1, emagrecimento, lesões e fortalecimento.

Atribuições do sócio 2: Responsável pelo departamento de marketing da empresa.

- Dados do Empreendimento:

Razão Social: Coelho & Santos Fitness LTDA

Nome Fantasia: Biometabolic

- Missão: Proporcionar saúde e bem-estar por meio de práticas de atividades físicas em um ambiente motivador, incentivando o autocuidado.

- Visão: Ser referência em saúde e bem-estar, reconhecida pela qualidade no atendimento e pelos resultados alcançados dos alunos.

- Organização Jurídica:

Setor da Atividade: Prestação de Serviço.

Sociedade Limitada – LTDA

- Enquadramento Tributário: Simples Nacional

- Fonte de Recursos:

Os sócios iram utilizar a fonte de capital de terceiros, como a fonte de recursos iniciais para o novo empreendimento.

## 2.2 PESQUISA DE MERCADO

### 2.2.1 Estudo de Clientes

Foi aplicado um questionário do período de 09 de junho a 05 de julho de 2025, composto por 28 questões, conduzido por meio da plataforma *Google Forms*. A pesquisa obteve um total de 100 respostas válidas, sendo todos os participantes residentes do município de Chapadão do Sul – MS. A partir das respostas, foi possível identificar informações relevantes sobre o perfil dos respondentes:

- 58% dos participantes da pesquisa já praticam atividades físicas regularmente, 39% não praticam, mas demonstram interesse em iniciar, enquanto apenas 3% não têm interesse.
- 64,9% dos participantes praticam alguma atividade física, enquanto 35,1% não praticam.
- 79,4% das atividades físicas são realizadas em academias, enquanto 20,6% ocorrem fora desse ambiente.
- 42,9% realizam atividades físicas por 1h30 por dia, seguidos por 34,9% que praticam por 1h, 20,6% por 2h e uma minoria por 3h ou mais.
- 58,7% preferem horários fixos para treinar, enquanto 41,3% preferem flexibilidade.
- 76,9% seriam motivados a escolher uma academia por organização e disciplina, 53,8% por evitar superlotação, 46,2% por maior disponibilidade de equipamentos e 38,5% por melhor acompanhamento dos instrutores.
- os horários preferidos para treino são no período da manhã (39,4%) e da noite (39,4%),

seguidos pela tarde (21,1%).

- 87,6% consideram importante limitar o número de alunos por horário, enquanto 12,4% não acham necessário
- os fatores mais importantes na escolha de uma academia são: qualidade dos equipamentos (67%), preço (54,6%) e localização (50,5%).
- 51,5% dos participantes são clientes de academias atualmente, enquanto 48,5% não são clientes
- 80,4% preferem plano mensal, 11,3% preferem plano anual, e 8,2% pacotes de aulas avulsas
- 53,6% consideram a localização da academia conveniente, 32% não consideram conveniente, e 14,4% consideram parcialmente conveniente.

### 2.2.2 Estudo dos Concorrentes

A pesquisa dos concorrentes foi realizada em dezembro de 2024, por meio de uma busca online utilizando o buscador Google e redes sociais, com o objetivo de identificar academias que atuam na mesma região. Foram analisados aspectos como tipos de serviços oferecidos, planos disponíveis, estrutura física, atendimento e diferenciais apresentados por cada empresa. Essa análise permitiu compreender melhor o cenário competitivo local e identificar oportunidades de melhoria e inovação para o novo empreendimento.

- Academia Theree Pillars – Atua com serviços de musculação, treinamento híbrido, funcional, com objetivo de oferecer planos de treinamento que atendam a necessidade do cliente, com planos do mensal ao anual, incluindo atendimento personalizado com acompanhamento completo.
- Academia Makanali – Atua com serviços de musculação, com instrutores para atender as necessidades dos clientes, incluindo planos mensais e atendimento personalizado.
- Academia Gold Star – Atua com serviços de musculação, com instrutores para atender as necessidades dos clientes, incluindo planos mensais e atendimento personalizado.
- Academia Dragon Fitness – Atua com serviços de musculação e *spinning*, com instrutores para atender as necessidades dos clientes, incluindo planos mensais e atendimento personalizado.
- Barracão Vieira Cross Training- Atua com serviços de circuito, treinamento funcional que

envolve uma série de exercícios, com o objetivo de melhorar o condicionamento físico, incluindo planos mensais.

- Pitbull Academia - Atua com serviços de musculação, com instrutores para atender as necessidades dos clientes, incluindo planos mensais e atendimento personalizado.
- Studio M2 Centro de Treinamento - Atua com serviços de musculação, com *personal* para atender as necessidades dos clientes, incluindo planos mensais e atendimento personalizado.
- Playfit Personal Studio – Atua com serviços de cárdio, musculação, treinos funcionais e circuitos, com atendimento direcionado somente para o público feminino com acompanhamento da *personal* tendo pacotes mensais, incluindo atendimento personalizado.

### 2.2.3 Estudo dos Fornecedores

O levantamento dos fornecedores foi feito por meio de pesquisas online e consultas locais. Foram considerados fatores como formas de pagamento, prazos de entrega e localização, priorizando fornecedores que oferecessem qualidade e praticidade. A tabela 1, a seguir, mostra os principais fornecedores identificados e suas condições de compra.

**Tabela 1:** Estudo dos Fornecedores

Ordem	Descrição dos Itens a Serem Adquiridos (Matérias-primas, insumos, mercadorias)	Nome do Fornecedor	Condições de pagamento	Prazo de entrega	Localização (estado e/ou município)
1	Aparelhos de academias	Loja 1	Cartão de Crédito/ Cheque/ Financiamento	90/120 dias	Auriflamma/ SP
2	Suplementos Whey/ Creatina	Loja 2	Cartão de Crédito/ Boleto/ Pix	30/60 dias	Tijucas/ SC
3	Produtos e utensílios de Limpeza	Loja 3	Cartão de Crédito/ Débito/ Boleto/ Pix	Imediato	Chapadão do Sul- MS
4	Alimentos	Loja 4	Cartão de Crédito/ Débito/ Pix	Imediato	Chapadão do Sul- MS
5	Materiais e utensílios de escritório	Loja 5	Cartão de Crédito/ Débito/ Pix	Imediato	Chapadão do Sul- MS
6	Equipamentos de escritório	Loja 6	Cartão de Crédito/ Débito/ Pix	Imediato	Chapadão do Sul- MS

Fonte: Elaboração própria (2025)

## 2.3 PLANO DE MARKETING

### 2.3.1 Produtos e serviços

A academia oferecerá serviços voltados à saúde, bem-estar e condicionamento físico, com atendimento personalizado conforme o perfil e objetivo de cada cliente. Os principais serviços incluem musculação orientada, treinamentos funcionais e avaliação física periódica, com planos de treinos personalizados elaborados por profissionais qualificados.

Além disso, será disponibilizado o serviço de consultoria com personalização de treinos por meio do aplicativo para clientes que treinam em outras academias, garantindo orientação profissional mesmo à distância.

### 2.3.2 Preços

Os preços, (figura 1), foram formulados com base nos custos e despesas do empreendimento, na pesquisa de mercado, e na análise dos concorrentes.

Figura 1 – Tabelas de preço

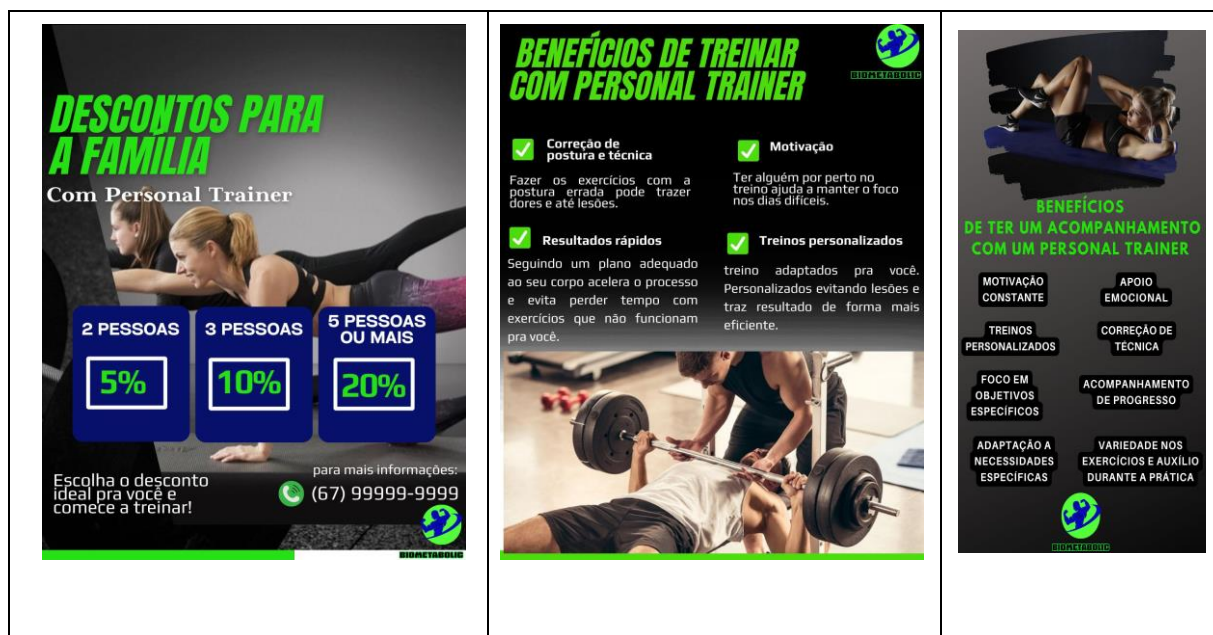


Fonte: Elaboração própria (2025)

### 2.3.3 Estratégias Promocionais

Para otimizar a divulgação e o relacionamento com o cliente, a estratégia foca em dois canais digitais: o Instagram, voltado ao marketing de conteúdo (dicas, serviços e depoimentos), e o WhatsApp, utilizado como ferramenta operacional para agendamentos, suporte e informações comerciais, visando agilizar a comunicação direta.

Figura 2 – Material de divulgação



**DESCONTOS PARA A FAMÍLIA**  
Com Personal Trainer

2 PESSOAS 5%  
3 PESSOAS 10%  
5 PESSOAS OU MAIS 20%

Escolha o desconto ideal pra você e comece a treinar!

para mais informações: (67) 99999-9999

**BENEFÍCIOS DE TREINAR COM PERSONAL TRAINER**

- ✓ Correção de postura e técnica: Fazer os exercícios com a postura errada pode trazer dores e até lesões.
- ✓ Motivação: Ter alguém por perto no treino ajuda a manter o foco nos dias difíceis.
- ✓ Resultados rápidos: Seguindo um plano adequado ao seu corpo acelera o processo e evita perder tempo com exercícios que não funcionam pra você.
- ✓ Treinos personalizados: Treino adaptados pra você. Personalizados evitando lesões e traz resultado de forma mais eficiente.

**BENEFÍCIOS DE TER UM ACOMPANHAMENTO COM UM PERSONAL TRAINER**

- MOTIVAÇÃO CONSTANTE
- APOIO EMOCIONAL
- TREINOS PERSONALIZADOS
- CORREÇÃO DE TÉCNICA
- FOCO EM OBJETIVOS ESPECÍFICOS
- ACOMPANHAMENTO DE PROGRESSO
- ADAPTAÇÃO A NECESSIDADES ESPECÍFICAS
- VARIEDADE NOS EXERCÍCIOS E AUXÍLIO DURANTE A PRÁTICA

Fonte: Elaboração própria (2025)

### 2.3.4 Estrutura de Comercialização

A academia Biometabolic utilizará a venda direta ao consumidor, eliminando intermediários. A estrutura de comercialização integra o atendimento presencial com a consultoria online via aplicativos, oferecendo suporte personalizado e remoto para ampliar o alcance de mercado e a conveniência dos clientes.

### 2.3.5 Localização do Negócio

A academia Biometabolic será instalada na Avenida Imperial, no bairro Royal Park, em Chapadão do Sul (MS). A escolha é estratégica devido à infraestrutura e ao crescimento da cidade, que possui cerca de 33,8 mil habitantes (IBGE, 2024). A localização em uma área de expansão garante visibilidade, fácil acesso e um ambiente adequado ao segmento de bem-estar.



funcionará de segunda a sexta-feira, com início dos atendimentos às 5h e encerramento às 21h (horário de Brasília). Haverá uma pausa para o almoço das 12h às 14h, totalizando 14 horários de atendimento por dia.

Cada aluno permanece, em média, 1 hora treinando, sendo possível atender de 5 a 8 alunos por horário. Com isso, estima-se de 70 a 112 atendimentos por dia e de 350 a 560 atendimentos por semana. Essa organização garante um ambiente confortável e eficiente para o treinamento, mantendo a qualidade do atendimento individualizado aos alunos, embora a academia possua capacidade física para acomodar até 15 pessoas simultaneamente.

#### 2.4.2 Necessidades de pessoal

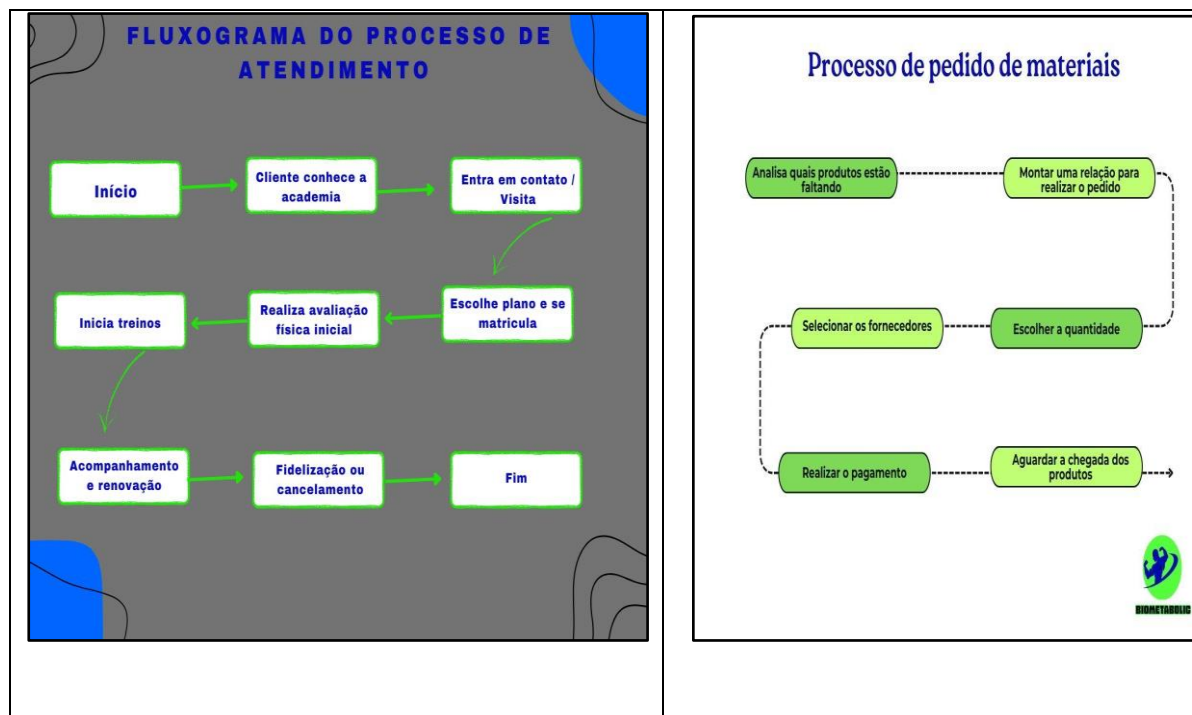
**Tabela 2:** Pessoal

Quantidade	Cargo/Função	Qualificações Necessárias
1	Faxineira	Ensino Básico, proatividade, ser organizada, Conhecimento de Produtos e Técnicas de Limpeza, habilidade e comunicação.
1	Recepcionista	Ser comunicativa, proativa, ser ágil, informática básica e disponibilidade de horários.

Fonte: elaboração própria (2025).

#### 2.4.3 Processos operacionais

**Figura 5 - Fluxogramas**



Fonte: Elaboração própria (2025)

## 2.5 PLANO FINANCEIRO

### 2.5.1 Estimativa dos investimentos fixos

**Tabela 3:** Máquinas e equipamentos

Ordem	Descrição	Quant.	Valor Unitário	Total
1	Leg Press 45°	1	12.368,27	12.368,27
2	Máquina Flexora e Extensora conjugada	1	13.527,82	13.527,82
3	Supino Reto e Inclinado conjugado	1	6.268,79	6.268,79
4	Banqueta Regulavel	2	3.923,16	7.846,32
5	Máquina Puxada Alta e Baixa conjugada	1	12.975,71	12.975,71
6	Multi estação funcional	1	20.291,75	20.291,75
7	Esteira Elétrica Profissional	4	12.127,50	48.510,00
8	Bicicleta eletromagnética horizontal Profissional	4	7.497,00	29.988,00
9	Kit complementar da estação de treinamento suspenso	1	3.823,98	3.823,98
10	Rubber band com protex intensidade baixa verde	4	93,61	374,44
11	Rubber band com protex intensidade média amarela	4	100,29	401,16
12	Rubber band com protex intensidade alta vermelha	4	104,30	417,20
13	Fita elástica resistência baixa	4	24,08	96,32
14	Fita elástica resistência média	4	25,41	101,64
15	Fita elástica resistência forte	4	26,74	106,96
16	Kit anel elástico	2	33,43	66,86
17	Colchonete emborrachado	4	150,00	600,00
18	Multi bag 10kg	2	424,46	848,92
19	Multi bag 15kg	2	460,85	921,70
20	Porquinho bulgarian bag 10kg	2	374,59	749,18
21	Porquinho bulgarian bag 15kg	2	425,65	851,30
22	Saco de pancada (cheio)	1	330,36	330,36
23	Corda funcional com protex	1	1.002,80	1.002,80

24	Cone colorido	10	17,04	170,40
25	Prato demarcador	10	5,51	55,10
26	Treno 300 com puxador para tração	1	1.323,69	1.323,69
27	Kettlebell 04 kgs emborrachado	2	85,60	171,20
28	Kettlebell 06 kgs emborrachado	2	128,39	256,78
29	Kettlebell 08 kgs emborrachado	1	171,20	171,20
30	Extensor fixo de cintura com proteção	1	327,58	327,58
31	Pendulo	1	307,53	307,53
32	Tire bag 65 kg	1	1.203,35	1.203,35
33	Escada de agilidade para quadra fixa	1	185,75	185,75
34	Jogo de caixa para salto	1	1.708,88	1.708,88
35	Barreira de P.V.C para quadra 30 cm	1	72,77	72,77
36	Barreira de P.V.C para quadra 35 cm	1	78,83	78,83
37	Barreira de P.V.C para quadra 45 cm	1	90,96	90,96
40	Espaldar- linha compacta	1	3.768,31	3.768,31
41	Computador desktop	1	3.000,00	3.000,00
42	Impressora	1	800,00	800,00
43	Ar-condicionado	3	2.099,00	6.297,00
44	Cafeteira	1	400,00	400,00
45	Frigobar	1	979,00	979,00
46	Bebedouro de água	1	800,00	800,00

Fonte: Elaboração própria (2025)

SUBTOTAL	R\$ 184.637,81
----------	----------------

**Tabela 4:** Móveis e Utensílios

Ordem	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Total
1	Balcão de recepção	1	R\$ 1.600,00	R\$ 1.600,00
2	Cadeira de escritório	1	R\$ 700,00	R\$ 700,00
3	Poltrona	2	R\$ 500,00	R\$ 1.000,00
4	Pacote de folha sulfite	1	R\$ 75,00	R\$ 75,00

5	Caixa de lápis	1	R\$ 41,00	R\$ 41,00
6	Caixa de caneta	1	R\$ 50,00	R\$ 50,00
7	Calculadora	1	R\$ 23,00	R\$ 23,00
8	Jogo de xicara 6 peças	1	R\$ 133,00	R\$ 133,00
9	Jogo de taças 6 peças	1	R\$ 220,00	R\$ 220,00
10	Jogo de espelho 12 peças	3	R\$ 673,55	R\$ 2.020,65
11	Vassoura	1	R\$ 20,00	R\$ 20,00
12	Rodo	1	R\$ 35,00	R\$ 35,00
13	Balde	1	R\$ 15,00	R\$ 15,00
14	Pano de chão	5	R\$ 5,00	R\$ 25,00
15	Flanela	5	R\$ 4,00	R\$ 20,00
16	Lixeira	2	R\$ 25,00	R\$ 50,00
17	Vaso de planta decorativos	2	R\$ 150,00	R\$ 300,00
18	Tapete	4	R\$ 54,00	R\$ 216,00

SUBTOTAL	R\$ 6.543,65
----------	--------------

Fonte: Elaboração própria (2025)

**Tabela 5:** Total de investimentos Fixos

Tabela 3	Máquinas e equipamentos	R\$ 184.637,81
Tabela 4	Moveis e Utensílios	R\$ 6.543,65
TOTAL		R\$ 191.181,46

Fonte: elaboração própria (2025)

## 2.5.2 Capital de Giro

**Tabela 6:** Estimativa de estoque inicial

Ordem	Descrição	Quantidade	Valor unitário	Total
1	Whey	30	R\$ 82,00	R\$ 2.460,00
2	Creatina	30	R\$ 47,00	R\$ 1.410,00
3	Kit Materiais de limpeza com 15 produtos	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
4	Kit Materiais de escritório com 5 produtos	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00

5	Kit de sacola com 200 um	1	R\$ 25,00	R\$ 25,00
		Total	R\$ 654,00	R\$ 4.395,00

Fonte: elaboração própria (2025)

**Tabela 7 - Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias**

Recursos da empresa fora do seu caixa	Número de dias
1. Contas a Receber – prazo médio de vendas	0
2. Estoque - necessidade média de estoque	20
<b>Subtotal 1 (item 1+2)</b>	20
Recursos de terceiros no caixa da empresa	*
3. Fornecedores - prazo médio de compras	27
<b>Subtotal 2</b>	27
<b>Necessidade Líquida de capital de giro em dias (subtotal 1 - subtotal de 2)</b>	-7 dias = 0 dias

Fonte: elaboração própria (2025)

**Tabela 8: Caixa mínimo**

1. Custo fixo mensal	R\$ 18.143,43
2. Custo variável mensal	R\$ 18.526,82
3. Custo total da empresa (item 1+2)	R\$ 36.670,25
4. Custo total diário (item 3 ÷ 30 dias)	R\$ 1.222,34
5. Necessidade líquida de capital de giro em dias (vide resultado de quadro anterior)	0 dias
<b>Total de B - caixa mínimo (item 4 x 5)</b>	0,00

Fonte: Elaboração própria (2025)

**Tabela 9: Capital de giro (resumo)**

Investimento financeiro	*
A- estoque inicial	R\$ 4.395,00
B- Caixa mínimo	R\$ 0,00
<b>Total do capital de giro (A+B)</b>	R\$ 4395,00

Fonte: Elaboração própria (2025)

### 2.5.3 Investimentos pré-operacionais

**Tabela 10:** Investimento pré-operacionais

Investimento pré-operacionais	*
Despesas de legalização	R\$ 1.500,00
Obras civis e/ou reformas	R\$ 300.000,00
Divulgação	R\$ 500,00
Total	R\$ 302.000,00

Fonte: elaborado pela autora (2025)

### 2.5.4 Investimento total (resumo)

**Tabela 11:** Investimento total

Descrição dos investimentos	Valor (R\$)	(%)
1. Investimentos fixos	R\$ 191.181,46	38,42 %
2. Capital de giro	R\$ 4395,00	0,88 %
3. Investimentos Pré-Operacionais	R\$ 302.000,00	60,69 %
Total (1+2+3)	R\$ 497.576,46	100%

Fonte: elaboração própria (2025)

**Tabela 12:** Fonte de recursos

Fonte de recursos	Valor (R\$)	(%)
1. Recursos próprios	R\$ 100.000,00	10 %
2. Recursos de terceiros	R\$ 400.000,00	90 %
3. Outros	R\$ 0,00	0%
Total (1+2+3)	R\$ 500.000,00	100%

Fonte: elaboração própria (2025)

### 2.5.5 Estimativa do faturamento mensal da empresa

**Tabela 13:** Faturamento mensal

Produto/ Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Total ao mês (em R\$)	Total ao ano (em R\$)
Whey	50	R\$ 180,00	R\$ 9.000,00	R\$ 108.000,00
Creatina	50	R\$ 120,00	R\$ 6.000,00	R\$ 72.000,00

Consultoria Mensal	50	R\$ 180,00	R\$ 9.000,00	R\$ 108.000,00
Mensalidade 5 vezes na semana	55	R\$ 650,00	R\$ 35.750,00	R\$ 429.000,00
Mensalidade 4 vezes na semana	30	R\$ 550,00	R\$ 16.500,00	R\$ 198.000,00
Mensalidade 3 vezes na semana	10	R\$ 450,00	R\$ 4.500,00	R\$ 54.000,00
Mensalidade 2 vezes na semana	5	R\$ 350,00	R\$ 1.750,00	R\$ 21.000,00

Fonte: elaboração própria (2025)

Total	R\$ 82.500,00	R\$ 990.000,00
-------	---------------	----------------

### 2.5.6 Estimativa do custo unitário de matéria-prima, materiais diretos e terceirizações

**Tabela 14:** Custo

Material	Quantidade	Custo Unitário (R\$)	Total (R\$)
Whey	1	R\$ 82,00	R\$ 82,00
Creatina	1	R\$ 47,00	R\$ 47,00

Fonte: elaboração própria (2025)

### 2.5.7 Estimativa dos custos de comercialização

**Tabela 15:** Custo de comercialização

Descrição	%	Faturamento estimado	Custo Total (R\$)
<b>1. Impostos</b>	*	*	*
<b>Impostos Federais</b>	*	*	*
SIMPLES	12,40%	R\$ 82.500,00	R\$ 10.230,00
<b>Subtotal 1</b>	*	<b>R\$ 82.500,00</b>	R\$ 10.230,00
<b>2. Gastos com vendas</b>	*	*	*
Taxa de vendas no cartão de crédito (40% do faturamento)	3,59%	R\$ 33.000,00	R\$ 1.184,70
Taxa de vendas no cartão de débito (50% do faturamento)	1,59%	R\$ 41.250,00	R\$ 655,87
Vendas no PIX (10% do faturamento)	0%	R\$ 8.250,00	R\$ 0,00
<b>Subtotal 2</b>	*	<b>R\$ 82.500,00</b>	R\$ 1.840,57
<b>Total (Subtotal 1 + 2)</b>	*	*	R\$ 12.070,57

Fonte: elaboração própria (2025)

### 2.5.8 Apuração dos custos dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas

**Tabela 16:** Custo de mercadorias vendidas

Produto/serviço	Estimativa de vendas (em unidades)	Custo Unitário de Materiais/ Aquisição (R\$)	CMD/CMV (R\$)
Whey	50	R\$ 82,00	R\$ 4.100,00
Creatina	50	R\$ 47,00	R\$ 2.350,00
Sacola	50	0,125	R\$ 6,25
Total	*	R\$ 129,125	R\$ 6.456,25

Fonte: elaboração própria (2025)

### 2.5.9 Estimativa dos custos com mão de obra

**Tabela 17:** Custo de mão de obra

Função	Nº de empregados	Salário Mensal (R\$)	(%) de encargos	Encargos sociais (R\$)	Total (R\$)
Faxineira	1	R\$ 2.500,00	9,00%	R\$ 907,35	R\$ 3.000,00
Recepcionista	1	R\$ 2.800,00	12%	R\$ 1.042,18	R\$ 3.360,00
Total	2	R\$ 5.300,00	21%	R\$ 1.949,53	R\$ 6.360,00

Fonte: elaboração própria (2025)

### 2.5.10 Estimativa do custo com depreciação

**Tabela 18:** Custo com Depreciação

Nº	Descrição	Somatória do Valor de todos os bens (R\$)	Tempo de vida útil	Depreciação anual (R\$)	Depreciação mensal (R\$)
	TOTAL	R\$ 117.933,49	*	R\$ 11.730,349	R\$ 988,431

Fonte: elaboração própria (2025)

### 2.5.11 Estimativa de custos fixos operacionais mensais

**Tabela 19:** Estimativa de custo fixos

Descrição	Custo Total (Mensal)
Energia	R\$ 1.500,00
Água	R\$ 300,00
Internet	R\$ 120,00
Honorário contador	R\$ 500,00
Salário + encargos - quadro 5.9	R\$ 6.360,00

Material de limpeza	R\$ 200,00
Material de escritório	R\$ 100,00
IPTU	R\$ 900,00/12 = 75,00
Pró-labore	R\$ 8.000,00
Depreciação - quadro 5.10	R\$ 988,431
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 18.143,43</b>

Fonte: Elaboração própria (2025)

### 2.5.12 Demonstrativo de resultados

**Tabela 20:** Demonstrativo de Resultados mensal

Tabela	Descrição	Mensal (R\$)
5.5	1. Receita total com vendas	R\$ 82.500,00
*	2. Custo variável Total	R\$ 18.526,82
5.8	(-) Custo com materiais diretos e/ou CMV (*)	R\$ 6.456,25
5.7 (Subtotal 1)	(-) Impostos sobre vendas	R\$ 10.230,00
5.7 (Subtotal 2)	(-) Gastos com vendas	R\$ 1.840,57
*	Subtotal de 2	R\$ 18.526,82
*	3. Margem de contribuição (1-2)	R\$ 63.973,18
5.11	4. (-) Custo fixos totais	R\$ 18.143,43
	5. (-) Parcela Financiamento 1/240	R\$ 5.644,80
*	6. Resultados operacionais (Lucro/ prejuízo (3-4-5))	R\$ 40.184,94
	7. (-) Provisões IRPJ e CSLL alíquota de 12,40%	R\$ 4.982,93
	(=) Resultado Líquido	R\$ 35.202,01

Fonte: Elaboração própria (2025)

O negócio se apresenta altamente rentável. O resultado líquido (R\$ 35,2 mil) cobre com folga a parcela do financiamento (R\$ 5,6 mil).

### 2.5.13 Indicadores de viabilidade

- Ponto de equilíbrio

$PE = \text{Custo Fixo Total} / \text{Índice de Margem de Contribuição}$

$\text{Índice de Margem de Contribuição} = \text{Receita total} - \text{Custo Variável Total} / \text{Receita Total}$

$$\text{Índice de Margem de Contribuição} = \frac{\text{R\$ } 82.500,00 - \text{R\$ } 18.526,82}{\text{R\$ } 82.500,00} = 0,77$$

$$\text{PE} = \frac{\text{R\$ } 18.143,43}{0,77} = 23.562,89$$

Com base nos dados apurados, a empresa precisa faturar aproximadamente R\$ 23.562,89 por ano para alcançar o equilíbrio financeiro. A partir desse valor, toda a receita adicional gerada será considerada lucro operacional.

- Lucratividade

$$\text{Lucratividade} = \text{Lucro Líquido} / \text{Receita total} \times 100$$

$$\text{Lucratividade} = \frac{\text{R\$ } 422.424,12 \times 100}{\text{R\$ } 990.000,00} = 42,66 \%$$

O resultado de 42,66% indica que, a cada R\$ 100,00 faturados, cerca de R\$ 42,66 correspondem ao lucro líquido

- Rentabilidade

$$\text{Rentabilidade} = \text{Lucro Líquido} / \text{Investimento Total} \times 100$$

$$\text{Rentabilidade} = \frac{\text{R\$ } 422.424,12 \times 100}{\text{R\$ } 497.576,46} = 84,89\%$$

O índice de 84,71% indica que, para cada R\$ 100,00 aplicados no negócio, obtém-se um retorno de R\$ 84,71. Esse resultado demonstra uma ótima capacidade de geração de lucro sobre o investimento realizado, caracterizando o empreendimento como financeiramente atrativo.

- Prazo de retorno do investimento

$$\text{Prazo do Retorno do Investimento} = \text{Investimento Total} / \text{Lucro Líquido}$$

$$\text{Payback} = \frac{\text{R\$ } 498.622,80}{\text{R\$ } 422.242,12} = 1,18 \times 12 = 14,17 \text{ meses}$$

O resultado de 1,18 anos, equivalente a aproximadamente 14,17 meses, mostra que o investimento será recuperado em um período relativamente curto, reforçando a viabilidade e o bom potencial de retorno do negócio.

## 2.6 CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS

No cenário pessimista, considerando uma redução de 20% nas vendas, o lucro líquido cai para R\$ 23.993,91. Nessa situação, a academia precisa agir rapidamente com estratégias como campanhas de marketing, promoções de planos, programas de indicação, melhorias no atendimento e coleta de feedbacks para entender o motivo da queda. Já no cenário otimista,

com aumento de 20% na receita, o lucro líquido chega a R\$ 46.410,11. Com esse resultado, a academia tem a oportunidade de investir em novos equipamentos, ampliar a oferta de aulas, melhorar a infraestrutura e fortalecer sua presença no mercado.

## 2.7 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

Figura 6 – Análise SWOT



Fonte: Elaboração própria (2025)

## 3 RESULTADOS, DESAFIOS E APRENDIZADO

A realização deste estudo permitiu avaliar a viabilidade técnica e econômica para a implementação da Academia Biometabolic em Chapadão do Sul (MS), proporcionando um aprendizado multidimensional nas áreas de marketing, operações, estratégia e finanças. Os resultados evidenciam que o empreendimento apresenta excelentes perspectivas de retorno e reduzido nível de risco, consolidando-se como um modelo de negócio financeiramente robusto. Embora demande um investimento inicial significativo, a operação demonstra alta capacidade de resiliência e estabilidade frente às oscilações do mercado. A análise ratifica que o empreendimento é economicamente viável e sustentável configurando-se como uma oportunidade atrativa para futuros investidores e empreendedores.



## REFERÊNCIAS

CANVA (Empresa). Canva: Design visual, documentos, edição de fotos e vídeos. c2025. Disponível em: [https://www.canva.com/pt\\_br/](https://www.canva.com/pt_br/). Acesso em: jun. 2025.

DORNELAS, José Carlos A. **Plano de negócios, seu guia definitivo - 2ª Edição**. 2. ed. São Paulo: Empreende, 2016. *E-book*. p.18. ISBN 9788566103090. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788566103090/>. Acesso em: 25 jun. 2025.

DORNELAS, José. **Empreendedorismo corporativo**. São Paulo: Empreende, 2020. *E-book*. p.X. ISBN 9786587052045. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786587052045/>. Acesso em: 05 mai. 2025.

FLECK, Marcelo Pio de Almeida. O instrumento de avaliação de qualidade de vida da Organização Mundial da Saúde (WHOQOL-100): características e perspectivas. **Ciência & Saúde Coletiva**, v. 5, p. 33-38, 2000.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). **Município de Chapadão do Sul**, MS. 2024. Disponível em: <<https://www.ibge.gov.br/cidades-e-estados/ms/chapadao-do-sul.html>>. Acesso em: maio de 2025.

SEBRAE. **Em Chapadão do Sul, Cidade Empreendedora promove a inovação e aumenta a competitividade do município**. 2024. Disponível em: <[SEBRAE. \*\*Mercado de Academia no Brasil: Dados e Tendências\*\*. 2024. Disponível em: <https://sebraepr.com.br/impulsiona/mercado-de-academias-no-brasil-dados-e-tendencias/#:~:text=Crescimento%20acelerado%3A%20O%20mercado%20fitness,por%20sa%C3%BAde%20e%20bem%20Destar>. Acesso em: 15 abril.2025.](https://ms.agenciasebrae.com.br/cultura-empreendedora/em-chapadao-do-sul-cidade-empreendedora-promove-a-inovacao-e-aumenta-a-competitividade-do-municipio/#:~:text=Nos%20%C3%BAltimos%20tr%C3%AAs%20anos%2C%20de,de%20Microempreendedores%20Individuais%20(MEI)></a>>. Acesso em: maio de 2025.</p></div><div data-bbox=)