



**UNIVERSIDADE FEDERAL DA FRONTEIRA SUL
CAMPUS CHAPECÓ
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO**

DIONE JOSÉ BONET

**PLANO DE NEGÓCIO PARA IMPLANTAÇÃO DE UMA ACADEMIA DE
GINASTICA NO MUNICÍPIO DE XANXERÊ-SC**

**CHAPECÓ
2016**

DIONE JOSE BONET

**PLANO DE NEGÓCIO PARA IMPLANTAÇÃO DE UMA ACADEMIA DE
GINASTICA NO MUNICÍPIO DE XANXERÊ-SC**

Trabalho de conclusão de curso de graduação apresentado como requisito parcial para obtenção de grau de Bacharel em Administração da Universidade Federal da Fronteira Sul

Orientador: Prof. Mr. Sérgio Begnini

CHAPECÓ

2016

DGI/DGCI - Divisão de Gestão de Conhecimento e Inovação

Bonet, Dione Jose

PLANO DE NEGÓCIO PARA IMPLANTAÇÃO DE UMA ACADEMIA DE GINASTICA NO MUNICÍPIO DE XANXERÊ-SC/ Dione Jose Bonet.

-- 2016.

127 f.:il.

Orientador: Sergio Begnini.

Trabalho de conclusão de curso (graduação) - Universidade Federal da Fronteira Sul, Curso de administração , Chapecó, SC, 2016.

1. Plano de Negócios. 2. Academia de Ginástica. 3. Empreendedorismo. I. Begnini, Sergio, orient. II. Universidade Federal da Fronteira Sul. III. Título.

DIONE JOSE BONET

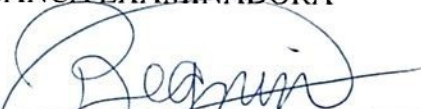
PLANO DE NEGÓCIO PARA IMPLANTAÇÃO DE UMA ACADEMIA DE GINASTICA NO
MUNICÍPIO DE XANXERÊ-SC.

Trabalho de conclusão de graduação apresentado como requisito para obtenção de grau de Bacharel em Administração da Universidade Federal da Fronteira Sul.

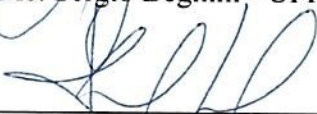
Orientador: Prof. Me. Sergio Begnini

Este trabalho de conclusão de curso foi defendido e aprovado pela banca em: 17/06/2016


BANCA EXAMINADORA



Prof. Me. Sergio Begnini - UFFS



Prof. Me. Humberto Tonani Tosta – UFFS



Prof. Me. Ronnei Arno Mocelin - UFFS

AGRADECIMENTOS

Dedico este trabalho a meus queridos pais, pela motivação diária para estudar, minhas irmãs ao meu orientador e mestre Sergio, pelo apoio neste trabalho, seus conselhos e orientações.

RESUMO

O processo de planejamento tem importante papel na formação de uma empresa, ao passo que um novo empreendimento planejado tem melhores perspectivas de sucesso, reunindo todas as necessidades em um único documento, neste caso o plano de negócios. Uma ferramenta que permite ao empreendedor avaliar uma oportunidade de negócio futuro antes de sua implantação, avaliando a viabilidade e o retorno a partir da mensuração dos possíveis resultados. Doravante, o objetivo geral deste trabalho foi a construção de um plano de negócios para a implantação de uma Academia de Ginástica no município de Xanxerê. Um estudo que definiu, a partir de questionários aplicados o perfil dos frequentadores de academia de ginástica, assim, conhecendo seu hábitos, delineou estratégias para a implantação do novo empreendimento. Já, com relação aos resultados, verificou-se a viabilidade do negócio apesar dos resultados de rentabilidade e lucratividade surgirem em um tempo maior a partir da implantação da mesma, devido a evolução das matrículas, assim exigindo um maior esforço de caixa. Concluído-se este estudo, percebe-se que a implantação de um negócio novo exige todo um estudo que permita avaliar a realidade contextual.

Palavras – Chave: Plano de Negócios, Academia de Ginástica, Empreendedorismo.

ABSTRACT

The planning process has an important role in the formation of a company, while a planned new venture has better prospects of success, meeting all requirements in a single document, in this case the business plan. A tool that allows the entrepreneur to evaluate a future business opportunity before its implementation, assessing the feasibility and the return from the measurement of the possible outcomes. From now on, the aim of this study was to build a business plan for the implementation of a Gym in the municipality of Xanxerê. A study that defined from the questionnaires. Regarding the results, it was the viability of the business despite the results of profitability and profitability arise in a longer time after the implementation of the same, because the evolution of enrollment, thus requiring a higher cash effort. Done up this study, it is clear that the implementation of a new business requires a whole study to evaluate the contextual reality.

Keywords: Business Plan. Gym. Entrepreneurship.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Características do Empreendedor	28
Figura 2 - Vista fachada Externa.....	48
Figura 3: Vista interna	49
Figura 4 – Imagem interior do concorrente	65
Figura 5 – Vista interna do Concorrente	65
Figura 6: Localização	71
Figura 7 - Logotipo	72
Figura 8 - Exemplos de material publicitário	73

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – A evolução do empreendedorismo ao longo da história.....	23
Quadro 2 – O processo empreendedor.....	30
Quadro 3 - Previsão de Faturamento Anual	45
Quadro 4: Média dos indicadores	45
Quadro 5 - Lista de Aparelhos	50
Quadro 6 – Valor médio mensal ideal.....	61
Quadro 6 – Fatores de escolha da academia pelos alunos.....	62
Quadro 8 – Concorrentes	64
Quadro 9 – Preço dos Concorrentes	65
Quadro 10 – Análise Swot: Fatores avaliados	67
Quadro 11 – Pontuação	68
Quadro 12- Investimentos	74
Quadro 13 – Aparelhos Fonte: Elaborado pelo Autor (2016).....	75
Quadro 14 – Móveis	76
Quadro 15 – Utensílios	76
Quadro 16 – Utensílios de Limpeza.....	76
Quadro 17 - Equipamentos	76
Quadro 18 – Móveis e Equipamentos da Administração.....	77
Quadro 20 – Total de Equipamentos	77
Quadro 20 – Marketing	77
Quadro 22 – Depreciação	78
Quadro 23 – Capacidade da Academia	79
Quadro 24 -Escala de Horários	79
Quadro 25 – Mão de Obra para o ano de 2017	80
Quadro 26 – Mão de Obra para o ano de 2018.....	80
Quadro 27 – Mão de Obra para o ano de 2019.....	80
Quadro 28 – Despesas Mensais 2017	81

Quadro 29 – Despesas Mensais 2018	81
Quadro 30 – Despesas Mensais 2019	82
Quadro 31 – Custos Fixos Indiretos Mensais 2017	82
Quadro 32 – Custos Fixos Indiretos Mensais 2018	83
Quadro 33 – Custos Fixos Indiretos Mensais 2019	83
Quadro 34 – Preço Hora - Aluno (Cenário Realista).....	84
Quadro 35 – Preço Hora – Aluno (Cenário Pessimista).....	84
Quadro 36 – Preço Hora- Aluno (Cenário Otimista).....	85
Quadro 37 – Preço ajustado (Cenário Realista).....	85
Quadro 38 – Preço ajustado (Cenário Pessimista).....	85
Quadro 40 – Total acumulado de alunos (2017 - Realista).....	86
Quadro 41 – Total acumulado de alunos (2018 - Realista).....	86
Quadro 42 – Total acumulado de alunos (2019 - Realista).....	87
Quadro 43 – Receita Mensal Acumulada (2017 - Realista).....	87
Quadro 44 – Receita Mensal Acumulada (2018 - Realista).....	87
Quadro 45 – Receita Mensal Acumulada (2019 - Realista).....	88
Quadro 46 – Total acumulado de alunos (2017 - Pessimista).....	88
Quadro 47 – Total acumulado de alunos (2018 - Pessimista).....	88
Quadro 48 – Total acumulado de alunos (2019 - Pessimista).....	89
Quadro 49 – Receita Mensal Acumulada (2017 - Pessimista).....	89
Quadro 50 – Receita Mensal Acumulada(2018 - Pessimista).....	89
Quadro 51 - Receita Mensal Acumulada (2019- Pessimista).....	90
Quadro 52 – Total Acumulado de Alunos no Mês (2017 - Otimista).....	90
Quadro 53 – Total Acumulado de Alunos no Mês (2018- Otimista).....	90
Quadro 54 – Total Acumulado de Alunos no Mês (2019- Otimista).....	91
Quadro 54 – Receita Mensal Acumulada (2017 - Otimista).....	91
Quadro 55 – Receita Mensal Acumulada (2018 - Otimista).....	91
Quadro 56 – Receita Mensal Acumulada (2019 - Otimista).....	92
Quadro 57 – Demonstração do Resultado do Exercício (2017 - Realista)	93
Quadro 58 – Demonstração do Resultado do Exercício (2018 – Realista).....	93
Quadro 59 – Demonstração do Resultado do Exercício (2019 - Realista)	94

Quadro 60 – Demonstração do Resultado do Exercício (2017 - Pessimista).....	94
Quadro 61 – Demonstração do Resultado do Exercício (2018 - Pessimista).....	95
Quadro 62 – Demonstração do Resultado do Exercício (2019 - Pessimista).....	95
Quadro 63 – Demonstração do Resultado do Exercício (2017 - Otimista)	96
Quadro 64 – Demonstração do Resultado do Exercício (2018 - Otimista)	96
Quadro 65 – Demonstração do Resultado do Exercício (2019 - Otimista)	96
Quadro 66 – Demonstração do Fluxo de Caixa (2017 - Realista)	100
Quadro 67 – Demonstração do Fluxo de Caixa (2018 - Realista)	100
Quadro 68 – Demonstração do Fluxo de Caixa (2019 - Realista)	101
Quadro 69 – Demonstração do Fluxo de Caixa (2017 – Pessimista)	101
Quadro 70 – Demonstração do Fluxo de Caixa (2018 - Pessimista).....	102
Quadro 71 – Demonstração do Fluxo de Caixa (2019 – Pessimista).	102
Quadro 72 – Demonstração do Fluxo de Caixa (2017 - Otimista).....	103
Quadro 73 – Demonstração do Fluxo de Caixa (2018 - Otimista).....	103
Quadro 74 – Demonstração do Fluxo de Caixa (2019 - Otimista).....	104
Quadro 75 – Balanço Patrimonial (2017 - Realista).....	106
Quadro 76 – Balanço Patrimonial (2018 – Realista).....	107
Quadro 77 – Balanço Patrimonial (2019 - Realista).....	108
Quadro 78 – Balanço Patrimonial (2017 - Pessimista).....	109
Quadro 79 – Balanço Patrimonial (2018 - Pessimista).....	110
Quadro 80 – Balanço Patrimonial (2019 - Pessimista).....	111
Quadro 81 – Balanço Patrimonial (2017 - Otimista).....	112
Quadro 82 – Balanço Patrimonial (2018 - Otimista).....	113
Quadro 83 – Balanço Patrimonial (2019 - Otimista).....	114
Quadro 84 – Indicadores Financeiros (2017).....	117
Quadro 85 – Indicadores Financeiros (2018).....	117
Quadro 87 – Ponto de Equilíbrio Realista.....	119
Quadro 88 – Ponto de Equilíbrio Pessimista.....	119
Quadro 89 – Ponto de Equilíbrio Otimista	119
Quadro 90 – Prazo de Retorno do Investimento (Payback)	120

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Público que frequenta academia	55
Gráfico 2 - Gênero do Público que Frequenta Academia.....	55
Gráfico 3 – Faixa Etária	56
Gráfico 4 – Grupo Familiar	56
Gráfico 5 – Renda dos Frequentadores	57
Gráfico 6 - Renda de Não Frequentadores	57
Gráfico 7 - Frequência Semanal.....	58
Gráfico 8 - Dias da semana de Frequência	58
Gráfico 9 - Dias por Semana.....	59
Gráfico 10 – Modalidades de Interesse.....	62

SUMÁRIO

RESUMO	6
1 INTRODUÇÃO	17
1.1 OBJETIVOS.....	19
1.1.1 Objetivos Geral	19
1.1.2 Objetivos Específicos	20
1.2 JUSTIFICATIVA.....	20
1.3 ESTRUTURA DO TRABALHO	21
2 REVISÃO TEÓRICA	22
2.1. EMPREENDEDORISMO	22
2.1.1 História	22
2.1.2 O conceito de empreendedorismo	23
2.1.3 Empreendedor	26
2.1.4 Processo Empreendedor	29
2.2 PLANO DE NEGÓCIOS	31
2.2.1 Conceito	31
2.2.2 Estrutura do Plano de Negócios	33
2.2.3 Plano Financeiro	35
2.2.4 Fluxo de Caixa	36
2.2.5 Balanço Patrimonial	37
2.2.6 Demonstração do Resultado do Exercício (DRE)	37
2.3 ACADEMIAS DE GINÁSTICA	37
3 METODOLOGIA	39
3.1 CLASSIFICAÇÃO DA PESQUISA	39
3.2 UNIVERSO E AMOSTRA.....	40
3.3 TÉCNICA DE COLETA DE DADOS.....	40
3.4 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS	41
4 PLANO DE NEGÓCIOS	42
4.1 SUMÁRIO EXECUTIVO	42

4.1.1	Conceito do negócio.....	42
4.1.2	Competência dos Responsáveis.....	43
4.1.3	Os serviços e a Tecnologia.....	43
4.1.4	Mercado Potencial.....	43
4.1.5	Elementos de Diferenciação.....	44
4.1.6	Principais Objetivos e Estratégias de Marketing.....	44
4.1.7	Previsão de faturamento.....	45
4.1.8	Rentabilidade e Projeções Financeiras.....	45
4.1.9	Necessidades de Financiamento.....	46
4.2	A EMPRESA.....	46
4.2.1	Definição do negócio.....	46
4.2.2	Missão.....	46
4.2.3	Visão.....	47
4.2.4	Valores.....	47
4.2.5	Objetivos da Empresas.....	47
4.3	ESTRUTURA ORGANIZACIONAL E LEGAL.....	48
4.3.1	Descrição Legal.....	48
4.3.2	Estrutura Funcional, Diretoria, Gerência e Staff.....	48
4.3.3	Descrição da Estrutura Física.....	48
4.3.4	Móveis e Equipamentos Utilizados.....	49
4.4	PLANO OPERACIONAL.....	51
4.4.1	Administração.....	51
4.4.2	Comercial.....	51
4.4.3	Controle de qualidade.....	51
4.4.4	Terceirização.....	51
4.4.5	Sistema de Gestão.....	52
4.4.6	Parcerias.....	52
4.5	PLANO DE MARKETING.....	52
4.5.1	Análise do Macroambiente.....	52
4.5.1.1	Fatores demográficos.....	53

4.5.1.2 Fatores econômicos	53
4.5.1.3 Fatores socioculturais	54
4.5.1.4 Fatores naturais	54
4.5.1.5 Fatores políticos legais	54
4.5.1.5 Fatores tecnológicos	55
4.5.2 Análise do microambiente	55
4.5.2.1 Clientes	55
4.5.2.2 Fornecedores	63
4.5.2.3 Intermediários.....	64
4.5.2.4 Concorrentes	64
4.5.2.5 Entidades de Interesse	66
4.5.2.6 Produtos Substitutos	67
4.5.3 Análise SWOT	67
4.5.4 Estratégias Mercadológicas	69
4.5.4.1 Produtos	69
4.5.4.2 Preço	69
4.5.4.3 Praça	70
4.5.4.4 Promoção.....	71
4.5.4.5 Pessoas.....	72
4.5.4.6 Evidência Física.....	72
4.5.4.7 Processos	74
4.6 PLANO FINANCEIRO	74
4.6.1 Orçamento de Investimentos	74
4.6.2 Depreciação	78
4.6.4 Capacidade da Academia	78
4.6.5. Mão de Obra	79
4.6.6 Custos e Despesas.....	81
4.6.7 Preço da Mensalidade	83
4.6.8 Projeção de matrículas.....	86
4.6.7 Demonstração do Resultado do Exercício (DRE).....	92
4.6.9 Demonstração do Fluxo de Caixa	99

4.6.8 Balanço Patrimonial	105
4.6.9. Indicadores Financeiros	115
4.7.0 Ponto de Equilíbrio.....	116
4.7.1 Prazo de Retorno do Investimento	118
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	120
REFERENCIAS	122
APÊNDICE	126

1 INTRODUÇÃO

O empreendedorismo, como ferramenta de mudança de uma economia, é a mola que gera empregos, atendendo as demandas que foram vistas como oportunidades para os empreendedores (MALHEIROS et al,2005).

Ainda, conforme os autores supracitados, empreendedorismo é definido como um comportamento e não um traço de personalidade. Ou seja, pode ser aprendido. As pessoas podem agir de modo empreendedor. As pessoas podem agir e reagir a novas oportunidades vislumbradas, ou reagir a necessidades. E o empreendedorismo, uma cultura empreendedora, gera prosperidade econômica.

Cabe destacar, que conforme Malheiros et al (2005), é importante para o empreendedor, que ele esteja consciente de suas qualidades e deficiências, porquanto, é importante uma análise de suas experiências práticas, de sua personalidade e de sua capacidade. Neste sentido, Chiavenato (2007), considera o empreendedor um “farejador” de oportunidades, levando em conta a rapidez e agilidade que este possui em aproveitar estas oportunidades

Cumprir salientar que os empreendedores são “heróis” populares no mundo dos negócios, fornecendo empregos, introduzindo inovações e incentivando o crescimento econômico (CHIAVENATO, 2007).

Identificada a oportunidade, o plano de negócios se constitui como uma ferramenta de auxílio ao empreendedor na materialização de suas ideias. Conceitua o SEBRAE (2015), plano de negócios como “[...] um documento que descreve por escrito os objetivos de um negócio e quais passos devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados, diminuindo os riscos e as incertezas.” Permitindo restringir os erros ao papel e analisar a viabilidade do negócio, conhecer mais informações sobre o ramo de atividade, produtos e serviços. Para Chivenato (2007), o plano de negócios descreve a ideia de um novo empreendimento, projetando os aspectos financeiros, operacionais e mercadológicos, para um período que compreende geralmente uma dimensão entre 3 e 5 anos. Ele permite a análise da proposta evitando uma trajetória decadente.

O plano de negócios é o resultado de um processo de planejamento, etapa por vezes negligenciada. Todavia, este permite vislumbrar condições racionais

para que, através de hipóteses a respeito da realidade atual e futura, a empresa seja organizada e dirigida. Com isso, um escopo de realidade possível será mostrado, com os investimentos que serão necessários e, principalmente, os resultados que, caso todos os passos sejam cumpridos, poderão ser atingidos (CHIAVENATO, 2007).

Mas para a elaboração de um plano de negócios, é necessária uma ideia de negócio. Então voltando-se para o mercado *fitness*, percebe-se que a prática de atividades físicas é foco de intenso debate, não apenas por profissionais da saúde, que as consideram como ferramenta para busca da saúde, mas por todos aqueles que buscam na estética um culto ao corpo perfeito.

Neste sentido, o aumento de academias, segundo o SEBRAE (2015), é constante e amplo. Estimando um total de 24000 estabelecimentos em todo o país, sendo o segundo maior mercado de academias do mundo (grifo do autor). Com um faturamento próximo aos 3 bilhões ao ano crescendo em um ritmo de 10% ao ano.

Outro ponto a ser salientado, é que apenas 3% da população brasileira está matriculada ou frequenta academias. Ou seja, há uma parcela de crescimento em potencial não explorada ainda. Sendo o aumento de poder aquisitivo das classes C, D e E que almejam, junto com o este aumento, uma melhor qualidade de vida, um dos responsáveis por este enorme potencial de crescimento. Também, cabe salientar que o cidadão hoje busca nas academias, muito mais que um corpo atlético ou força física, mas qualidade de vida, saúde e estética, vislumbrando conhecer e conviver com pessoas que adotam o mesmo estilo de vida. (SEBRAE, 2015)

Com um público amplo e diversificado, desde estudantes até executivos, de todas as faixas etárias e classes sociais, o negócio academia de ginástica tornou-se muito atrativo como possibilidade de empreendimento, com possibilidades amplas de crescimento e investimentos, com os mais variados nichos de mercado. Com isso a profissionalização do setor é uma realidade, com academias cada vez mais sofisticadas e focadas bem como serviços diferenciados, equipamentos mais modernos e atualizadas tecnologias para atender públicos diferenciados. (SEBRAE, 2015)

Considera-se a partir disto que existe um mercado atrativo e aquecido, há também um aumento da concorrência, necessitando, como citado anteriormente,

maior profissionalização e diferenciação, principalmente, uma vez que as margens diminuem, o público torna-se mais exigente, não permitindo retrocessos quanto, a qualidade de atendimento, de estrutura física e resultados obtidos, mesmo que tais resultados estejam mais ligados à dedicação despendida e do objetivo traçado pelo aluno/cliente.

Tendo em mente a ideia de negócio e a ferramenta de delimitação de um novo negócio, cabe pensar onde implantar este negócio. Neste sentido, destaca-se o município de Xanxerê no estado de Santa Catarina.

Conforme informações levantadas no site da Prefeitura Municipal, Xanxerê é conhecida como Capital Catarinense do Milho, com uma população de 47.679 habitantes em uma área de 378 km², com a agricultura na sua base econômica (70%). Conta com IDH de (0,775), estando situada na região Oeste, as margens da BR 282. Segundo dados do IBGE (2010), Xanxerê possui um crescimento populacional constante, e uma economia em desenvolvimento.

Em relação as academias, em levantamento junto à prefeitura, constatou-se a existência de 8 acadêmias registradas e em atividade, no município. O tempo médio de funcionamento delas é de 6 anos e 8 meses, e a mais antiga, em funcionamento, tem data de abertura no ano de 1999. A partir disto se percebe que há boas perspectivas de longevidade devido ao tempo de funcionamento destas.

Assim, pensando neste segmento em potencial, o problema de pesquisa pode ser apresentado em uma questão, a saber: **qual a viabilidade de implantação de uma nova academia no município de Xanxerê?**

1.1 OBJETIVOS

Na tentativa de responder a questão da pesquisa, formulou-se alguns objetivos. Os objetivos, segundo Marconi (2003), estão ligados a delimitação do tema, bem como aos resultados.

1.1.1 Objetivos Geral

O objetivo geral é viabilidade de um plano de negócios para a abertura de

uma academia de ginástica no município de Xanxerê.

1.1.2 Objetivos Específicos

Para que o Objetivo Geral seja alcançado, delimitam-se como objetivos específicos os seguintes:

- a) Definir as características gerais do negócio;
- b) Descrever a estrutura legal e organizacional;
- c) Elaborar o plano operacional;
- d) Analisar o ambiente em que o negócio estará inserido;
- e) Definir estratégias de marketing;
- f) Elaborar o plano financeiro.

1.2 JUSTIFICATIVA

A justificativa, para Marconi (2003), é de suma importância, pois contribui para a aceitação da pesquisa, consistindo numa exposição sucinta, mas clara das razões de ordem teórica, e também, de ordem prática.

Assim, observando as razões deste trabalho de conclusão de curso, uma destas e a demonstração de viabilidade de um novo negócio. Então há proposição de uma ferramenta preliminar que demonstre concretamente, quantitativamente e qualitativamente o potencial, ou não de, implantação de uma nova atividade, fez-se todo um planejamento dentro de um mercado potencial, estimando-se investimentos e, principalmente, o retorno e em quanto tempo este ocorrerá, facilitando a tomada de decisão e quais rumos o negócio tomará nas mãos do gestor.

Para a universidade, este trabalho acadêmico tem importância quanto aos novos conhecimentos que serão agregados a sua produção acadêmica, visto que, por ser uma universidade com pouco tempo de implantação, pesquisas futuras e outros trabalho poderão se beneficiar do conhecimento adquirido neste estudo. Também considera-se o fato de ser um trabalho com foco no empreendedorismo e

na implantação de um novo negócio, uma premissa importante em o curso de administração.

A escolha da cidade de Xanxerê deu-se pelo fato do acadêmico ali residir. Na observação diária vislumbrou a oportunidade de implantação do negócio, e do potencial de crescimento que a cidade possui. Sua localização geográfica as margens da BR 282 a torna corredor de ligação entre Chapecó e os municípios do litoral. Mas, ao contrário de uma mera sombra do município polo agroindustrial que é Chapecó, Xanxerê trilha seu próprio caminho com o crescimento industrial e dos segmentos de prestação de serviços.

1.3 ESTRUTURA DO TRABALHO

O presente trabalho, está estruturado em cinco capítulos. O capítulo um expõe a introdução, problema de pesquisa, objetivos gerais e específicos, bem como a justificativa para este. O capítulo dois e composto pela revisão teórica, que aborda empreendedorismo, plano de negócios e academias de ginástica. No capítulo três são apresentados os procedimentos metodológicos. O capítulo quatro compreende o Plano de Negócios propriamente dito. Sendo, por fim, no capítulo cinco demonstradas as considerações finais do estudo.

2 REVISÃO TEÓRICA

O papel do referencial teórico relaciona-se ao melhor entendimento dos resultados que foram obtidos no trabalho desenvolvido, tem papel não apenas na validação destes, mas forma a base de conhecimento conceitual basilar que fundamenta toda a metodologia utilizada e quais caminhos foram utilizados para que se obtenha um trabalho de qualidade.

2.1. EMPREENDEDORISMO

2.1.1 História

Com relação à história do empreendedorismo, enseja Dornelas (2012), que a primeira definição do termo empreendedorismo pode ser creditado a Marco Polo, que tentou estabelecer uma rota de comércio para o oriente. Para isso assinou um contrato com um homem que possuía dinheiro, então assumiu o risco passivamente, enquanto o provedor dos recursos assumiu o papel ativo. Já, na Idade Média, o termo foi utilizado referindo-se aquele que gerencia grandes projetos de produção. Passando para os séculos seguintes, o empreendedorismo foi finalmente associado ao papel de assumir riscos, separando-o da figura do capitalista, que era aquele que fornecia o capital.

Essa separação, conforme o autor supracitado, é atribuída a Richard Cantillon, importante escritor e economista do século XVII, considerado um dos criadores do termo empreendedorismo.

Adentrando nos séculos XIX e XX, a figura do empreendedor foi confundida com a figura do administrador ou gerente. Mas, se ressalta que todo empreendedor deve ser um bom administrador, contudo nem todo bom administrador é necessariamente empreendedor, sendo que, este último, tem características que o diferenciam do primeiro. (DORNELAS, 2012)

Dessa forma, a sintetização do conceito de empreendedorismo através dos períodos históricos, pode ser melhor visualizada através do Quadro 1:

Quadro 1 – A evolução do empreendedorismo ao longo da história

Período	Características
Antiguidade	Definição de empreendedor como um “intermediário”. Assinava-se um contrato entre um investidor, que entrava como os recursos, suportando os riscos passivamente, com o aventureiro, este que suportava os riscos físicos e emocionais agindo ativamente no negócio.
Idade Média	Um participante de grandes projetos, quanto um administrador, este eram os conceitos concatenados ao empreendedor. Este utilizava os recursos fornecidos geralmente pelo governos do país, mas não corria riscos.
Século XVII	O empreendedor era um indivíduo que firmava um acordo contratual com o governo, Contrato este, que possuía um valor fixo, assim, todos os lucros ou perdas resultantes eram do empreendedor para exercer determinada atividade ou serviço
Século XVIII	Com a industrialização, o detentor do capital foi diferenciado do que deste necessitava, assim, o investidor de risco, a partir de um montante de capital próprio, investe com objetivo de obter altas taxas de retorno, enquanto o usuário desenvolve a atividade propriamente dita.
Século XIX e XX	Estabeleceu-se um novo conceito, conceito este do empreendedor inovador, em que se explora uma invenção ou método tecnológico não experimentado para produzir um novo bem ou um bem antigo de maneira nova.

Fonte: Adaptado de Hisrich, Petess, e Sheperd (2009).

Pode-se perceber que o entendimento sobre empreendedor evoluiu passando de um indivíduo aventureiro a um administrador de empresas. Ainda destaca-se que em todos os períodos as palavras ‘risco’ e ‘inovação’ estão presentes junto ao “ser empreendedor”.

2.1.2 O conceito de empreendedorismo

Argumenta Dornelas (2012), que o mundo tem passado por transformações em curtos períodos de tempo, acelerando no século XX. Período este, em que foram concebidas a maioria das invenções que são conhecidas na contemporaneidade, estas, frutos de inovação, de uma nova visão, contando com a

atuação de pessoas com características visionárias. Considera Dornelas (2012), que o momento atual exige um maior número de empreendedores, por isso há uma intensificação do ensino empreendedor.

Pondera Chiavenato (2007), que o empreendedorismo, tem em seu conceito, a palavra risco, uma vez que o empreendedor, é aquele que assume riscos para iniciar algo novo. Deriva do francês, *entrepreneur*, mas, ainda segundo o autor, esta definição não engloba apenas aquele que inicia, funda uma nova empresa, mas também aqueles que são segunda ou terceiras gerações de empresas familiares, bem como aqueles que adquirem uma empresa já existente (LONGENECKER, MOORE, PETTY, 1998 apud CHIAVENATO, 2007), e também, aqueles que mesmo não iniciando seus próprios negócios ou fundarem uma empresa, assumem riscos e estão preocupados em inovar constantemente.

Já Hisrich, Peters, e Shepherd (2009 p.30), conceituam o empreendedorismo, como:

[...] o processo de criar algo novo, dedicando o tempo e o esforço necessários, assumindo os riscos financeiros, psíquicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação e da independência financeira e pessoal.

Dornelas (2012 p. 28) conceitua o empreendedorismo, como "[...] o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades. E a perfeita implementação destas oportunidades leva à criação de negócios de sucesso."

Sobre o empreendedorismo Alves (2011, p. 15) destaca algumas características interessantes:

A história do empreendedorismo se confunde com a história do próprio homem, pois se acredita que o "comportamento empreendedor" sempre existiu e que foi esse comportamento que nos impulsionou a criar, construir e evoluir.

Ainda segundo o autor supracitado, mencionando o economista austríaco Joseph Schumpeter, que em 1912, conceituou o empreendedor como um ser quase iluminado, dotado de faro especial para detectar oportunidades e chances. Para CHIAVENATO (2007 p. 4), “são heróis populares do mundo dos negócios”.

Todavia, como expressa Malheiros, Ferla e Cunha (2005), ao contrário da teoria dos traços, o empreendedorismo é definido como um comportamento, e não um traço de personalidade. As pessoas agem de forma empreendedora, ou seja, o empreendedorismo é algo que pode ser aprendido, agindo e reagindo as mudanças para explorar novas oportunidades.

Dornelas (2012), frisa que em décadas passadas, a criação de um negócio próprio era considerada loucura, pois havia oportunidades de trabalho mais estáveis, nas multinacionais, empresas nacionais ou no setor público, muito atrativas, com bom salários e possibilidades de crescimento. Por isso, o ensino era voltado para essa formação, Todavia, quando o cenário mudou, os profissionais não estavam preparados. Desde então, esta visão mudou, redirecionaram-se os esforços para o empreendedorismo, tornando-se centro das políticas públicas na maioria dos países crescendo a partir da década de 90. Essa realidade veio à tona principalmente com programas de incubação de empresas e parques tecnológicos, bem como desenvolvimento de currículos integrados. Desta forma, casos de sucesso, com relação à educação empreendedora têm se multiplicado.

Já no Brasil, pondera Dornelas (2012), o empreendedorismo ganhou forma a partir dos anos 90, com a criação de entidades como SEBRAE (Serviço Nacional de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e SOFTEX (Associação para Promoção da Excelência do Software Brasileiro). Antes, quase não se falava em empreendedorismo e não havia informações para quem quisesse empreender. O SEBRAE é um dos órgãos mais conhecidos do pequeno empresário brasileiro que busca suporte para iniciar seu empreendimento, bem como consultoria para corrigir eventuais problemas.

Em síntese, os últimos 20 anos foram repletos de iniciativas em prol do empreendedorismo, mas a última década destacou-se por criar as bases para a nova fase do empreendedorismo no país. Essa nova fase pode ser representada por dois importantes eventos que ocorrerão no Brasil nesta década: Copa do Mundo de Futebol de 2014 e Olimpíadas de 2016. Tratam-se de dois importantes marcos que já estão estimulando novas oportunidades empreendedoras e que proporcionarão a criação e o desenvolvimento de novos negócios no país. É o novo momento do Brasil e o empreendedorismo será o protagonista desta década. (DORNELAS, 2012 p.17)

Percebe-se, a partir dos conceitos de Empreendedorismo, que este evolui, que o comportamento empreendedor é inerente à história de humanidade, envolvendo o processo criativo e inovador

2.1.3 Empreendedor

Os empreendedores são pessoas singulares, diferenciadas, com motivação e paixão pelo que fazem, inquietas, querem deixar um legado, serem reconhecidas e admiradas. O empreendedor não se contenta em ser apenas mais um em meio a multidão, estes estão revolucionando o mundo. (DORNELAS, 2012). Mas a busca por uma personalidade com traços comuns a todos os empreendedores, motivação para diversos estudos, tem seus críticos, que sugerem que esta é um fracasso. Admitindo que não existe uma personalidade comum, ou traços comuns, voltam-se as atenções para o como pensam os empreendedores. Busenitz e Barney (1997 apud MINTZBERG 2010), concluem que embora haja uma inclinação ao excesso de confiança do empreendedor, isso pode ser benéfico na tomada de decisão. O empreendedor, corroborado por Palich e Baghy (1995 apud MINTZBERG 2010), visualiza um cenário muito mais positivo que outras pessoas, identificando maiores oportunidades que ameaças.

Ainda, segundo Mintzberg (2010), este conceitua que, embora o “espírito empreendedor” inicialmente fosse associado aos criadores de seus próprios empreendimentos, gradualmente esse conceito foi ampliado para englobar várias formas de liderança proativa e determinada nas organizações.

Mesmo porque considerando Fumagalli (2008, p. 3)

Mudanças no ambiente de negócios e na filosofia gerencial têm exigido que um número cada vez maior de empresas desenvolva o empreendedorismo interno ou intraempreendedorismo, não apenas por parte da cúpula da empresa, mas de todos os colaboradores. A cultura empreendedora deve ser capaz de trazer consenso e espírito de colaboração a todos na organização, formando uma grande equipe

Estas mudanças fazem com que a visão das empresas se volte ao ambiente interno. É uma cultura empreendedora, com orientação para a formação interna de novos empreendedores, uma vez que um ambiente nestas condições é mais profícuo, criativo e sinérgico, sinergia esta, entre os objetivos e valores da empresa com os valores de seus colaboradores.

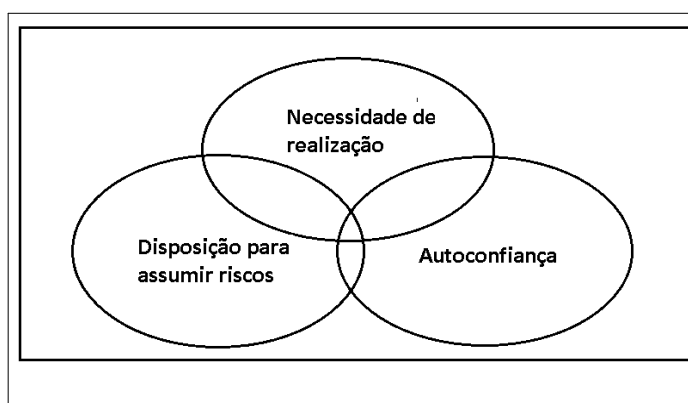
Já Chiavenato (2007), salienta que o espírito empreendedor é identificando por três características básicas, conforme Figura 1:

- **A necessidade de realização:** O empreendedor possui alta necessidade de realização em relação a maioria das pessoas, preferindo ser pessoalmente responsáveis por tarefas e objetivos que atribuíram a si próprias.

- **Disposição para assumir riscos:** As pessoas com elevada necessidade de realização possuem moderadas propensões para assumir riscos, ou seja, assumem riscos até determinado ponto em que podem controlar os resultados. Tendo em vista, que o empreendedor assume muitos riscos, sejam financeiros, decorrentes do investimento próprio, abandono de empregos seguros, etc.

- **Autoconfiança:** O empreendedor possui alto nível de confiança em si mesmo, acreditando que pode enfrentar os desafios que existem ao seu redor e que possui o domínio sobre os problemas que enfrenta, sendo que as pesquisas indicam que o empreendedor de sucesso é independente e enxerga os problemas inerentes a um novo negócio.

Figura 1 - Características do Empreendedor



Fonte: Adaptado de Chiavenato (2007)

Já Bernardi (2012) salienta que, o empreendedor desenvolve-se a partir de circunstâncias que podem ou não estar ligadas a traços ou características inerentes a este.

1. O empreendedor herdeiro, que pode ou não ter características de empreendedor, mas que dá continuidade ao empreendimento familiar, seja por afinidade ou treinado desde cedo por imposição, o que pode representar um problema para a continuidade da empresa.
2. O funcionário de empresa, que frustrado em suas necessidades de realização pessoal, em algum momento de sua trajetória de trabalho decide por partir para o negócio próprio, seja pela falta de reconhecimento, falta de reconhecimento, ou a não aceitação de suas ideias.
3. Excelentes técnicos, que dispondo do conhecimento e experiência em um ramo decide abrir seu próprio negócio.
4. Vendedores, que entusiasmados com a dinâmica de suas atividades cotidianas, e experiência no ramo, decidem iniciar um novo negócio.
5. Opção ao desemprego, quando as circunstâncias obrigam, sendo que pode haver dois desdobramentos: com características empreendedoras, há sucesso, e caso contrário, há possibilidades de sucesso, dependendo de como a oportunidade é encarada.
6. Desenvolvimento paralelo, em que o funcionário desenvolve como alternativa desenvolve um negócio derivado de uma experiência, ou não.

7. Aposentadoria, em que o empreendedor, com a experiência adquirida e a idade precoce com que o mercado marginaliza, desenvolve um novo negócio.

2.1.4 Processo Empreendedor

A partir de Chiavenato (2007), conceitua-se o processo empreendedor como a união de todas as atividades e funções relacionadas à criação de uma nova empresa. Dornelas (2012) complementa que o processo empreendedor se inicia “quando um evento gerador dos fatores externos, ambientais, sociais, as aptidões individuais ou, a um somatório de todos estes”(p.31) permite o início de um novo negócio. Mas que para que se torne realidade, Chiavenato (2007) considera que a ideia de empreender exige uma combinação de fatores: devoção, comprometimento e esforço. Além disso, “[...]o empreendedorismo requer ousadia, assunção de riscos calculados e decisões críticas, além de tolerância com possíveis tropeços, erros ou insucessos.” (CHIAVENATO, 2007 p. 23)

Ainda segundo Chiavenato (2007, p. 23) o processo empreendedor requer os seguintes passos:

1. Identificação e desenvolvimento de uma oportunidade na forma de visão.
2. Validação e criação de um conceito de negócio e estratégias que ajudem a alcançar essa visão por meio de criação, aquisição, franquia etc..
3. Captação dos recursos necessários para implementar o conceito, ou seja, talentos, tecnologias, capital e crédito, equipamentos etc..
4. Implementação do conceito empresarial ou do empreendimento para fazê-lo começar a trabalhar.
5. Captura da oportunidade por meio do início e crescimento do negócio.
6. Extensão do crescimento do negócio por meio da atividade empreendedora sustentada.

Mas essas atividades levam tempo, não obedecendo a regras definidas, levando, por vezes, o empreendedor a voltar atrás no processo, tendo de mudar de direção. Pode-se dizer então que o empreendedor possui talento e uma combinação

de percepção, direção, dedicação e muito trabalho. (CHIAVENATO, 2007).

Neste sentido, segundo o dicionário *Michaellis*, talento significa “Agudeza de espírito, disposição natural ou qualidade superior. Espírito ilustrado; grande capacidade”. Pensando nisso e considerando que a atitude empreendedora, pode ser desenvolvida conforme Dornelas (2012), que reflete que o empreendedorismo, nato é um mito, e sim, que os empreendedores de sucesso acumulam experiências ao longo do tempo. Ou seja, as características empreendedoras estão mais ligadas a um processo de aprendizagem.

Deste modo, infere-se que o empreendedorismo está muito ligado a características de personalidade. Tais características devem ser moldadas, como a percepção e o senso de dedicação. Assim, conforme Duarte (1993 apud FACCI XAVIER, 2011 p. 5) “A apropriação, pelo indivíduo, das objetivações humanas é sempre um processo ativo e se realiza, através da mediação das relações sociais concretas.” Ou seja, o aprendizado é um processo contínuo, ativo, e perene, permitindo que ocorram mudanças de seus traços, a maximização de características positivas e a minimização das características negativas.

Considera Dornelas (2012), que o processo empreendedor é dividido em 4 fases distintas que podem ser visualizadas no Quadro 2:

Quadro 2 – O processo empreendedor

Fase 1 Identificar e avaliar a oportunidade	Fase 2 Desenvolver o plano de negócios	Fase 3 Determinar e Capital e os re cursos necessários	Fase 4 Gerenciar a empresa criada, estilo de gestão
<ul style="list-style-type: none"> • Criação e abrangência da oportunidade • Valores percebidos e reais da oportunidade • riscos e retornos da oportunidade versus habilidades e metas pessoais • situação dos competidores 	<ul style="list-style-type: none"> • Sumário executivo • O conceito do negócio • Equipe de Gestão • Mercado e competidores • Marketing e Vendas • Estrutura e operação • Análise Estratégica • Plano Financeiro • Anexos 	<ul style="list-style-type: none"> • recursos pessoais, • recursos de amigos e parentes, • <i>angels</i>, • Capitalistas de risco, bancos, • governo, • Incubadoras. 	<ul style="list-style-type: none"> • Fatores críticos de sucesso, • Identificar problemas atuais e potenciais, • implementar um sistema de controle, • Profissionalizar a gestão, • Entrar em novos mercados

Fonte: Adaptado de Hisrich, Peter, Shepherd (2009, p. 32)

Ainda, conforme Dornelas (2012), apesar destas fases serem sequenciais, a fase anterior não precisa necessariamente ter sido concluída para que a próxima seja iniciada.

Após a identificação da oportunidade (fase 1), a segunda fase (fase 2), o desenvolvimento do plano de negócios, é, segundo Dornelas (2012) a fase possivelmente mais trabalhosa para o empreendedor, pois envolve o desenvolvimento e aplicação de vários conceitos, estes expressos sinteticamente e graficamente. O documento elaborado a partir destes conceitos, estabelecerá as estratégias de negócio que permitirão à empresa efetivamente crescer e desenvolver.

2.2 PLANO DE NEGÓCIOS

2.2.1 Conceito

Preceitua Degen (2009), o plano de negócios é o documento escrito onde se materializa a oportunidade vislumbrada pelo empreendedor, isto é o que este pretende desenvolver como negócio. Dornelas (2012) complementa, que o plano de negócios é a ferramenta de gestão que pode e deve ser usada por todos os empreendedores. Uma ferramenta onde o empreendedor pode expor suas ideias com uma linguagem compreensível aos seus leitores, mostrando a viabilidade e a probabilidade de sucesso do novo negócio. Hisrich, Petess, e Sheperd (2009), consideram o plano de negócios, seguramente, como o documento mais importante para qualquer empreendedor em estágio inicial.

Pondera Degen (2009), que o plano de negócios tem como benefícios:

- Reunir ordenadamente todas as informações necessárias ao novo empreendimento;
- Forçar que todos os aspectos críticos do novo negócio sejam analisados, formalizados e justificados pelo empreendedor ao escrever o plano de negócios.
- Fazer que o próprio empreendedor compre a ideia, ou seja, acredite que o negócio se tornará realidade.

- Simular as consequências de diferentes estratégias.
- Poder apresentar o plano a pessoas mais experientes que poderão validá-lo, apresentando sugestões, etc.
- Focalizar a atenção do empreendedor e possíveis investidores a riscos e a possíveis meios de superá-los.
- Testar a oportunidade de negócios, o conhecimento, motivação e dedicação do empreendedor e de possíveis sócios.
- Apresentar o plano de negócios a possíveis sócios, investidores, fornecedores e futuros clientes de forma que acreditem na viabilidade do negócio, auxiliando na obtenção de recursos.
- Orientar na operacionalização do negócio no primeiro ano.
- Orientar, através da elaboração da projeção de fluxo de caixa, o controle do investimento e os custos de operação para o primeiro ano.

Em relação ao convencimento do próprio empreendedor quanto ao sucesso do novo negócio, por mais obvio que pareça, Dornelas (2012) pondera que a maioria dos planos de negócios, são elaborados as pressas, sem muita fundamentação, apenas para obtenção de recursos, muitas vezes sobre modelos pré-determinados. Por fim, não convencem nem mesmo o próprio empreendedor do sucesso do empreendimento que, por fim, tende a falhar. Tal realidade acarreta, muitas vezes, uma visão de que o plano de negócios não serve para nada, e que não é uma ferramenta adequada e eficiente.

Com relação às respostas que o plano de negócios deve proporcionar ao ser elaborado, argumenta Bernardi (2012, p. 70), que este deve responder aos seguintes questionamentos.

- ♦ Sobre a empresa: quem somos o que vamos vender e a quem?
- ♦ Sobre o mercado: quem são os concorrentes e qual será o diferencial da empresa?
- ♦ Sobre a estratégia: para onde vai a empresa e como fazer para atingir?
- ♦ Sobre as finanças: quanto será necessário? Como financiar? Que resultados se Esperam?
- ♦ Sobre as pessoas: qual a capacidade de gestão e conhecimento?
- ♦ Sobre os riscos: Quais são eles?

A partir das respostas a estes questionamentos, a elaboração do plano de negócios prepara o empreendedor para um negócio materializado, concreto e aumentando as chances de sucesso. Contudo, propõem Hisrich, Peters, Sheperd (2009), que o plano de negócios seja redigido pelo próprio empreendedor, podendo este, consultar fontes de informações, como advogados, contadores e outros.

2.2.2 Estrutura do Plano de Negócios

Confirmam Hisrich, Peters, Sheperd (2009), que o plano de negócios deve, possibilitar ao investidor em potencial, um panorama completo e uma ideia geral do novo empreendimento, abrangente o suficiente, para esclarecer suas ideias sobre o negócio.

Dornelas (2012) diz, que o plano de negócios não possui uma estrutura rígida e específica, pois cada negócio possui particularidades e semelhanças, não sendo possível definir um modelo padrão. Todavia, todo plano de negócios deve possuir um número mínimo de seções que proporcionarão um entendimento completo do negócio.

O autor em questão sugere a seguinte configuração de estrutura para um plano de negócios, Este é dividido em 12 seções, estas que serão detalhadas a seguir:

- 1 Capa;
- 2 Sumário;
- 3 Sumário Executivo;
- 4 Análise Estratégica;
- 5 Descrição da Empresa;
- 6 Produtos e Serviços;
- 7 Plano Operacional;
- 8 Plano de Recursos Humanos;
- 9 Análise de Mercado;
- 10 Estratégia de Marketing;
- 11 Plano Financeiro;
- 12 Anexos.

1 Capa: Deve ser feita de maneira limpa, pois apesar de não parecer, da simplicidade, é umas das partes mais importantes, pois é primeira seção que é visualizada por quem lê o plano de negócios, devendo conter todas as informações de maneira clara e pertinente.

2 Sumário: Para o melhor entendimento, o sumário deve conter com a respectiva numeração de página, o título de cada seção, bem como os principais assuntos relacionados em cada seção.

3 Sumário Executivo: Nesta seção, deve conter uma síntese dos principais assuntos encontrados no plano de negócios, devendo ser dirigido ao público – alvo, explicitando qual o objetivo deste para com o leitor, devendo ser a última seção a ser escrita, e em sua grafia deve estar o esmero do seu autor, a atenção e revisão em mais de um momento, pois a partir deste, o seu leitor decidirá se continua com a leitura.

4 Análise estratégica: Onde se definem visão, missão, análise da situação atual (análise interna: Pontos fortes, Pontos fracos), análise externa (Oportunidades e ameaças). Nesta seção são definidas as bases para as demais ações elaboradas neste plano.

5 Descrição da empresa: Nesta seção é descrita a empresa, razão social, quadro societário, etc.

6 Produtos e serviços: Nesta seção do plano, é efetivamente descrito o produto ou produtos da empresa, e/ou seus serviços. Como são produzidos e demais características, quanto à qualidade, ciclo de vida, etc.

7 Plano operacional: Neste momento, são apresentados o plano organizacional, e demais ações que permitirão a empresa entrar em funcionamento. O processo produtivo em si, e demonstrado.

Plano de recursos humanos: Nesta seção é descrito o plano para o setor de recursos humanos, enfatizando-se as ações de treinamento e desenvolvimento destes, Considerado fator de sucesso para o crescimento de uma empresa, seu contingente de pessoas é um bem estratégico, Para isso, deverão ser estabelecidas metas de treinamento, indicando, bem como, os esforços da empresa para a formação de seu pessoal.

Análise de mercado: Aqui deverá ser mostrado o conhecimento do

empreendedor quanto ao mercado em que a empresa está inserida, bem como seu público-alvo e suas características.

Estratégia de Marketing: Para que se mantenham o interesse do público, bem como a avidez de consumo pelo seu produto e/ ou serviço, nesta seção, deverão ser demonstradas o plano de marketing e suas ações para atingir o público-alvo em potencial, ações para divulgação, políticas de preços, e outras ações de marketing que permitirão conquistar e manter um público consumidor cativo, o desenvolvimento de uma marca e a consolidação da empresa no mercado em que atua.

Plano financeiro: Neste, serão demonstradas, a partir de projeções, as perspectivas financeiras para a empresa, suas taxas de retorno, bem como o tempo de retorno do investimento, a margem de lucro, custos e despesas, balanço patrimonial, Demonstrações, etc.

Anexos: Nesta seção deve ser incluídas informações que se julguem relevantes, sem um limite de páginas, não se deve esquecer de incluir o currículo vitae dos sócios, Podendo-se incluir outros materiais que são importantes para a empresa.

Convém salientar, que a estrutura para este plano de negócios, será elaborado conforme o modelo proposto por Dornelas (2011), com adaptações ao negócio escolhido, que é a prestação de um serviço, no caso uma Academia de Ginástica.

2.2.3 Plano Financeiro

Em relação ao plano financeiro, argumenta Hisrich, Peters, e Shepherd (2009) que este fornece ao empreendedor, um panorama completo da quantidade de recursos de que a empresa necessita, suas origens, bem como seus destinos, permitindo o controle exato dos recursos disponíveis, e também, planejar o futuro da empresa, evitando um dos problemas mais comuns, que é a falta de dinheiro. Não há dificuldades em afirmar que o mau gerenciamento financeiro é uma das maiores causas da mortalidade das empresas, principalmente as que estão se inserindo no mercado, que possuem pouca experiência, não são conhecidas no mercado, e

geralmente começam com baixo capital, tanto de investimento, quanto de giro.

O plano financeiro apresentará a análise de viabilidade financeira do negócio, análise esta que terá por base “as projeções de vendas do plano de marketing e vendas, e na estrutura de preços e custos apresentados na análise do processo do novo negócio (DEGEN, 2009, p. 222).

Dornelas (2011) cita que o plano financeiro deve apresentar os seguintes demonstrativos:

- Balanço Patrimonial;
- Demonstrativo de Resultados;
- Demonstrativo de Fluxo de Caixa;

No caso do Fluxo de Caixa, este deve ser detalhado mês a mês. Assim, a partir destes demonstrativos, é possível efetuar a análise de viabilidade, que concordam Dornelas(2011) e Degen(2009), proporcionarão a visão do retorno do investimento. Utilizando-se para isso, geralmente dos seguintes indicadores: Ponto de Equilíbrio, prazo de *Payback*, Índices de Lucratividade e Rentabilidade.

2.2.4 Fluxo de Caixa

Menciona Degen (2009), que o fluxo de caixa é demonstração numérica, em um determinado período de tempo, das entradas e saídas do montante do caixa da empresa. Também considera, que apesar do conceito simples, a aplicação em um novo negócio tem dificuldades, pela intangibilidade de recursos, visto que deve se utilizar de dados estimativos para as projeções de fluxo de caixa, e também dos riscos implicados a este.

Segundo Dornelas (2011), o fluxo de caixa é uma importante ferramenta estratégica que permite ao empreendedor gerenciar e planejar quais serão as ações que serão tomadas no dia a dia e para o futuro.

Degen (2009), considerando o que mencionou Dornelas anteriormente, diz que o candidato a empreendedor deve manter rigorosamente a “contabilidade de caixa,” fazer projeção detalhada e cuidadosa do fluxo de caixa, obter informações sobre o “fluxo histórico”, de negócios semelhantes. Ponderar os riscos do novo

negócio, e se este propicia a remuneração adequada, com base nas projeções do fluxo de caixa. Calcular o “ponto de equilíbrio” operacional verificando a viabilidade financeira.

2.2.5 Balanço Patrimonial

Outra ferramenta de gerenciamento utilizada não apenas por novos empreendimentos, mas por todas as empresas é o balanço patrimonial.

O balanço patrimonial é constituído de duas colunas: o ativo, que corresponde a todos os bens e direitos, e o passivo que consiste em todas as obrigações para com terceiros, bem como do patrimônio líquido, que é constituído de todos os recursos dos proprietários aplicados no empreendimento. Este é alterado conforme o resultado líquido, seja lucro ou prejuízo obtido no período, bem como de no aporte de investimentos pelos sócios. O balanço patrimonial reflete a posição patrimonial da empresa em determinado momento. Na prática, o ativo constitui o destino dos recursos, e o passivo as origens. Assim, estes devem estar em equilíbrio (DORNELAS, 2011)

2.2.6 Demonstração do Resultado do Exercício (DRE)

A DRE consiste em um demonstrativo financeiro, em que é apresentado o resultado da empresa obtido no exercício social (CHIAVENATO, 2009). Desta forma, as consequências, seja o lucro ou prejuízo, de um determinado período, bem como os fatores que determinam esse resultado (receitas e despesas). O resultado, ao final, contabilizado, seja lucro ou prejuízo, caso não sejam distribuídos aos sócios, serão incorporados ao patrimônio da empresa (DORNELAS, 2011).

2.3 ACADEMIAS DE GINÁSTICA

O setor de academias, em franco crescimento, demonstra ser um excelente ramo de atuação, pois, como consideram Lima e Andrade (2013, p.1),

As academias de ginástica estão a cada dia mais presentes na vida

social. Trata – se de uma organização associada a concepções sobre lazer, ao descanso e a prática de atividades físicas, atualmente em plena valorização ao corpo “malhado” e por servir de prevenção a problemas de saúde.

Assim, com um setor aquecido, as oportunidades de negócio surgem para o empreendedor que estiver atento ao mercado. Mas não basta vislumbrar o futuro, sem conhecimento do passado e das origens do setor *fitness*, bem como, da própria história da academia de ginástica. Para isso, salienta-se um pouco da história desta.

A origem da palavra academia, é grega, e está relacionada a um local de práticas de ginástica e de atividades lúdicas em meio a transações filosóficas. (CAPINUSSÚ, 2006). Por sua vez, ainda conforme o autor supracitado, no Brasil, em sua versão, a academia, relaciona-se a atividades físicas. Como atividade comercial, surgiu de diversas e variadas iniciativas, unificando-se a partir das últimas décadas, sendo que, a partir de quatro atividades pioneiras:

[...] uma de prática de ginástica relacionada a um clube esportivo, uma de ensino de natação em local público adaptado, outra grupal destinada ao ensino de lutas, e uma outra, já no formato atual de academia, que ofertou práticas de halterofilismo ou associou exercícios ginásticos com dança clássica e/ou moderna. (CAPINUSSÚ, 2006 pg.1)

Na atualidade, conforme artigo publicado em 2014 na revista Exame, segundo levantamento do SEBRAE, nos últimos 3 anos, quase 5 mil academias foram abertas. Um crescimento de 29%. Assim, o Brasil, na porção per capita de academias, está a frente dos Estados Unidos, ficando em segundo na quantidade de academias. Assim, são 2,8 milhões de alunos, que geram 317 mil empregos formais e movimentam 2,4 bilhões de reais ao ano.

3 METODOLOGIA

Com a intenção de responder à pergunta da pesquisa e atingir os objetivos propostos inicialmente, os procedimentos metodológicos estão destacados neste capítulo, com a abordagem da classificação da pesquisa, a população e amostra utilizada, a técnica de coleta de dados e por fim, análise dos dados.

3.1 CLASSIFICAÇÃO DA PESQUISA

A presente pesquisa pode ser definida como quantitativa, pois busca traduzir em informações estatísticas as informações coletadas anteriormente. Esta também pode ser considerada de cunho qualitativo, pois busca a compreensão do comportamento de um usuário de academia, bem como os motivos que o levam a frequentar estes estabelecimentos.

Conforme Tralhoto (2012, p 110), “a pesquisa qualitativa proporciona melhor visão e compreensão do contexto do problema, enquanto a pesquisa quantitativa procura quantificar os dados e, normalmente, aplica alguma forma na análise estatística”.

Em relação a classificação da pesquisa, leva-se em consideração o modelo proposto por Vergara (1998), que sugestiona dois critérios básicos que são:

1. Quanto aos fins;
2. Quanto aos meios;

Assim, quanto aos fins, este estudo é classificado como descritivo, pois como considera Malhotra (2010 p. 59), “A pesquisa descritiva é um tipo de pesquisa conclusiva que possui como principal objetivo a descrição de algo – geralmente características ou funções de mercado”. Já em relação aos meios, esta pesquisa pode ser considerada como bibliográfica, que conforme Vergara (1998, p.46) “[...]é o estudo sistematizado desenvolvido com base em material publicado em livros, revistas, jornais, redes eletrônicas, isto é, material acessível ao público em. Geral”, e pesquisa de campo, que “[...] é investigação empírica realizada no local onde ocorre ou ocorreu um fenômeno ou que dispõe de elementos para explicá-lo. Pode incluir

entrevistas, aplicação de questionários, testes e observação participante ou não.” (VERGARA, 1998, p. 45)

3.2 UNIVERSO E AMOSTRA

Quanto à delimitação do universo deste estudo, que segundo o conceito de Marconi, Lakatos (2003, p. 223), “[...] é o conjunto de seres animado ou inanimados que apresentam pelo menos uma característica em comum”. Assim, no caso deste estudo, o universo delimitado foi a população do município de Xanxerê.

Já em relação ao tamanho da amostra, conforme Marconi e Lakatos(2003, p. 223) “[...] escolher uma parte (ou amostra), de tal forma que ela seja a mais representativa possível do todo e, a partir dos resultados obtidos, relativos a essa parte, poder inferir, o mais legitimamente possível, os resultados da população total, se esta fosse verificada”.

Nesta pesquisa, a escolha da amostra foi não probabilística, por conveniência, que conforme Mattar, apud Oliveira (2001) é a que possui na seleção dos elementos da amostra, pelo menos em parte o julgamento do pesquisador ou do entrevistador, e conforme Malhotra (2010) envolve a obtenção de uma amostra de elementos baseada na conveniência do pesquisador e tem a vantagem de ser rápida e barata, sendo útil para pesquisas exploratórias, cujo objetivo é gerar ideias, novas compreensões sobre determinado assunto e desenvolver hipóteses.

3.3 TÉCNICA DE COLETA DE DADOS

Os dados de uma pesquisa podem ser classificados em dois tipos, conforme Malhotra (2010, p. 33) “dados primários são originados pelo pesquisador para o problema específico em estudo, como os dados do levantamento.” E dados secundários, que “[...] incluem informações disponibilizadas por fontes comerciais e governamentais, empresas de pesquisa de marketing comercial e bancos de dados computadorizados. Os dados secundários são uma fonte econômica e rápida de informações básicas”

No referencial teórico, empregaram-se fontes de dados secundários,

obtidos diretamente na biblioteca da UFFS e de fontes da Internet, constituindo-se em artigos e livros disponibilizados neste meio. Já na elaboração da segunda parte da pesquisa, nos resultados, foram utilizados dados primários, através da aplicação de questionário diretamente a campo, com a ida a pontos estratégicos de Xanxerê.

Em relação ao questionário, Vergara (1998, p. 52) diz que “pode ser aberto, pouco estruturado, não estruturado, fechado, ou ainda, estruturado. No questionário aberto, as respostas livres são dadas pelos respondentes; no fechado, o respondente faz escolhas, ou pondera, diante de alternativas apresentadas. Um questionário não deve ter mais do que três tipos de questões, para não confundir o respondente. Está também argumenta, que na elaboração do questionário deve-se levar em consideração que este deve ter um número adequado de questões para a obtenção dos resultados almejados. No caso, seguindo estas orientações foi elaborado questionário com questões onze questões abertas e fechadas

No primeiro bloco de questões, com quatro questões, procura-se traçar o perfil socioeconômico dos respondentes. Já no segundo bloco, composto por mais quatro questões verifica-se os hábitos de frequência de academia, já no terceiro bloco, com três questões, verifica-se os critérios de escolha de uma academia e quais modalidades são desejadas pelos respondentes.

3.4 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS

Após a captação, manipulação e obtenção dos resultados, seguem as etapas seguintes de análise e interpretação dos mesmos, estas são o núcleo central da pesquisa (MARCONI, LAKATOS, 2003).

A preparação cuidadosa dos dados, conforme Malhotra (2003), pode melhorar consideravelmente a qualidade das descobertas, e o contrário, pode causar descobertas enviesadas, comprometendo a qualidade da pesquisa. Então, para a preparação e tabulação dos dados obtidos nos questionários, foi utilizado software de edição de planilhas eletrônicas, mais propriamente o Libre Office Calc, calculando-se as médias e percentuais dos itens enumerados no questionário. Bem como as análises que estão apresentadas nos títulos a seguir.

4 PLANO DE NEGÓCIOS

Neste capítulo, a partir dos elementos elencados na fundamentação teórica, foi elaborado o plano o plano propriamente dito.

4.1 SUMÁRIO EXECUTIVO

O plano de negócio apresentado a seguir tem por objetivo descrever aspectos estratégicos do empreendimento como conceito do negócio, missão, visão, valores e objetivos. Também apresenta como se dará o funcionamento da empresa e a organização da mesma, através de análises de mercado, elaboração de plano operacional, de marketing e financeiro.

Neste passo, serão mencionadas as seguintes etapas do plano de negócio, conforme etapas definidas na revisão teórica: o conceito do negócio, competência dos responsáveis, os serviços e a tecnologia, o mercado potencial, elementos de diferenciação, principais objetivos e estratégias de marketing, previsão de faturamento, rentabilidade e projeções financeiras e necessidades de financiamento.

Este plano também buscou elaborar estratégias para que haja retorno aos sócios, focando principalmente na qualidade de seus serviços e bom atendimento.

4.1.1 Conceito do negócio

O estudo em questão trata do desenvolvimento de um trabalho de análise de viabilidade de implantação de uma academia de ginástica no município de Xanxerê, para tanto, salienta-se que o negócio não existe, cabendo a este, verificar a viabilidade de abertura ou não deste novo empreendimento.

A academia se chamará "*The Gym*" que em inglês significa "A acadêmia", mas mais do que uma simples tradução, o nome "Gym" está muito associado a história da própria musculação e do fisiculturismo americano, visto que este país possui uma história riquíssima no campo das academias e competições de

bobybuilding tendo nomes importantes como Arnold Schwarzenegger que, embora austríaco, fez fama e fortuna nos Estados Unidos, sendo lembrado até hoje como maior expoente do Mister Olympia, maior e mais importante competição do Bodybuilding mundial, bem como Ronnie Coleman, um dos maiores vencedores desta competição com 8 títulos.

A academia “*The Gym*” terá como público-alvo todos os praticantes de atividades físicas, com foco na musculação, das classes sociais A, B e C.

4.1.2 Competência dos Responsáveis

O negócio será gerido por Dione José Bonet, Bacharel em Administração pela Universidade Federal da Fronteira Sul, que se dedicará exclusivamente ao empreendimento, e na tomada das decisões do empreendimento.

4.1.3 Os serviços e a Tecnologia

Os serviços prestados pela Academia serão ligados inicialmente à musculação, com a disposição dos equipamentos aos alunos matriculados na academia, bem como a contratação de professores habilitados e registrados no CREFSC (Conselho Regional de Educação Física de Santa Catarina).

A tecnologia está no sistema de gestão da empresa informatizado, bem como na aquisição de equipamentos novos. Bem como na utilização das redes sociais para divulgação da Academia, promoções e serviços.

4.1.4 Mercado Potencial

O momento econômico atual de crise reduziu os investimentos, mas para o setor *fitness*, a crescente preocupação com a saúde e a estética, na busca por um corpo perfeito, faz com que a procura pelas academias de ginástica seja crescente. Como mencionado anteriormente, em reportagem da revista Exame, um levantamento do SEBRAE, constatou a abertura de quase 5 mil estabelecimentos, nos últimos 3 anos, um crescimento de 29%. Ainda segundo esta reportagem, hoje o

Brasil é segundo maior mercado em quantidade de academias. Bem como, 68% destas estão concentradas em seis estados (São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Paraná e Bahia). Assim, constata-se um bom potencial de crescimento deste mercado, pois segundo reportagem da Revista ACADE, de novembro de 2015, segundo a OMS, hoje mais de 50% da população é considerada sedentária e conforme dados da IHRSA (International Health, Racquet & Sportsclub Association), maior entidade mundial do *fitness*, apontam uma taxa de penetração de 4% de academias no mercado brasileiro, taxa que é de 14% nos Estados Unidos.

4.1.5 Elementos de Diferenciação

Como elementos de diferenciação, em relação as academias já estabelecidas na cidade de Xanxerê, pode-se destacar que por ser uma nova academia, adquirirá todos os equipamentos novos e modernos. Em relação a uma das academias mais antigas em funcionamento, a *The Gym* possuirá piso adequado para área de musculação como pesos livres, piso este que não está colocado na academia concorrente, conforme verificado em visita, o que dificulta a execução correta de exercícios, exigindo grande carga, pois o praticante de exercícios tem que se preocupar com a distância em que levanta a barra do chão, pois eventuais acidentes, podem danificar o piso. Situação que torna desconfortável a prática de musculação. A *The Gym* também possuirá aparelhos de ar-condicionado em toda a academia, que apesar de não ser algo inédito no mercado da academia, oportunizará um ambiente aconchegante durante a prática dos treinos de seus alunos.

4.1.6 Principais Objetivos e Estratégias de Marketing

Os principais objetivos do marketing, além da conquista e fidelização do cliente, são aumentar o faturamento e, principalmente, formar a imagem da academia *The Gym*. Para isso, foram formuladas estratégias que visam à captação inicial de novos alunos, bem como formar uma imagem de uma academia moderna.

4.1.7 Previsão de faturamento

A previsão de faturamento, conforme dados obtidos nas projeções financeiras, nos três cenários propostos: Pessimista, Realista e Otimista, é mostrada no Quadro 3, esta que foi detalhada no tópico 4.6.8

Quadro 3 - Previsão de Faturamento Anual

Previsão de Faturamento			
Ano	2017	2018	2019
Realista	R\$ 127.218,00	R\$ 382.290,00	R\$ 714.444,00
Pessimista	R\$ 81.354,00	R\$ 220.164,00	R\$ 355.596,00
Otimista	R\$ 183.144,00	R\$ 708.624,00	R\$ 1.122.168,00

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

4.1.8 Rentabilidade e Projeções Financeiras

As projeções de Lucratividade e rentabilidade da The Gym, indicam que no primeiro ano de funcionamento, esta operará com retorno Negativo, e no caso do cenário pessimista, a rentabilidade para o segundo ano também será pessimista. Tal realidade deve-se ao baixo número de alunos matriculados e evolução mensal baixa, assim o ponto de equilíbrio demorará um tempo maior para ser atingido. Exigindo um maior esforço de caixa durante este período.

Já os cenários otimista e realista, a partir do segundo ano apresentam-se com índices de retorno significativos, visto o maior número de alunos projetados e, no caso otimista, a academia *The Gym*, atingirá no terceiro ano, sua capacidade máxima de alunos. O Quadro 4 mostra a média dos indicadores

Quadro 4: Média dos indicadores

Média dos índices de Lucratividade e Rentabilidade			
Realista			
	2017	2018	2019
Lucratividade	-187,26%	34,79%	55,58%
ROA	-7,54%	9,41%	8,61%
ROE	-9,92%	12,14%	9,40%
Pessimista			
Lucratividade	-345,83%	2,17%	28,19%
ROA	-21,27%	-0,52%	12,17%
ROE	-28,31%	-6,56%	23,46%
Otimista			
Lucratividade	-101,37%	56,56%	66,31%
ROA	-1,95%	11,72%	7,05%
ROE	-2,30%	13,25%	7,36%

Fonte: Elabora pelo Autor (2016)

4.1.9 Necessidades de Financiamento

Todos os recursos necessários para abertura e funcionamento da The Gym, inicialmente serão advindos da integralização do capital do sócio, sendo que nos três primeiros anos de funcionamento da academia, não estão previstos novos investimentos.

4.2 A EMPRESA

4.2.1 Definição do negócio

A academia a ser criada atuará no ramo *fitness* na cidade de Xanxerê, proporcionando toda uma estrutura física onde os seus alunos, poderão se dirigir e realizar suas atividades sob a supervisão de um profissional/professor de educação física. Contará ainda com um programa de exercícios prescrito por este. A academia será registrada sob a égide da legislação pertinente a Empresa Individual de Responsabilidade Limitada (EIRELLI).

Seu público-alvo é a população do Município de Xanxerê, este muito amplo, das Classes A, B e C, com idades entre 17 e 90 anos, que praticam atividades físicas.

4.2.2 Missão

Para Chiavenato (2007) a definição da missão, visão, valores e objetivos da empresa, é de fundamental importância para nortear o negócio, além ainda de proporcionar uma racionalidade na tomada de decisões.

Por isso a empresa definiu sua missão como sendo: “Melhorar e manter o condicionamento físico e a qualidade de vida dos nossos clientes.”

4.2.3 Visão

Visualizando os diversos cenários existentes, a empresa definiu como visão: “Ser uma academia referência na prática de atividades físicas na cidade de Xanxerê em 5 anos.”

4.2.4 Valores

A *The Gym* tem por valores os seguintes:

Satisfação do Cliente: Prestar serviços de qualidade através de uma equipe qualificada e treinada, bem como um ambiente que atenda as expectativas do cliente em relação a uma academia.

Ética: Prestar serviços ao cliente com ética, adotando uma postura correta.

Confiança: Estabelecer um relacionamento de confiança com os clientes através da ética e da qualidade dos serviços prestados.

4.2.5 Objetivos da Empresas

Os Objetivos de uma empresa são os direcionadores da mesma Já as metas são quantificação dos objetivos ao longo de um tempo, tempo este expresso em objetivos de curto, médio e longo prazo.

Pensando nisso, estabeleceram-se como objetivos, para o primeiro ano em relação a *The Gym* e para sua sobrevivência no mercado, conquistar novos clientes e mantê-los; manter o fluxo de caixa focado no controle de custos e despesas; firmar a academia no o mercado.

Para o segundo, terceiro e quarto anos, a atenção será para a formação e consolidação da imagem da empresa no mercado e aumentar as modalidades oferecidas pela academia.

Para longo prazo, focam-se os objetivos na criação de novas unidades da *The Gym*.

4.3 ESTRUTURA ORGANIZACIONAL E LEGAL

4.3.1 Descrição Legal

A empresa será estar organizada sob a forma e Empresa Individual de Responsabilidade Limitada (EIRELLI), com um capital social de R\$ 109.829,00 Esta será optante do Regime de Tributação Simples Nacional. Capital este utilizado para a aquisição de equipamentos, mobiliário e adequação da estrutura física do local escolhido para a implantação da academia.

4.3.2 Estrutura Funcional, Diretoria, Gerência e Staff

Tratando-se de uma academia, há necessidade de uma estrutura bem planejada, bem como esta deve ter adequação quanto às normas vigentes tanto para a segurança dos clientes, bem como o fácil acesso e uso dos equipamentos.

A academia contará com 4 professores que se alternarão durante todo o expediente de funcionamento desta no atendimento dos alunos, bem como, se necessário no atendimento ao balcão, principalmente no período matutino, bem como um atendente que estará na academia no expediente noturno (horário com maior fluxo de alunos).

O Administrador Sr. Dione será responsável pelo gerenciamento da academia, bem como pelas atividades de marketing, recursos humanos, financeiro e compras será feito pelo

4.3.3 Descrição da Estrutura Física

A academia *The Gym* será instalada no Centro da cidade de Xanxerê, em sala alugada localizada na Rua Antônio Vitorio Giordani, sendo esta uma sala ampla com aproximadamente 170 m², conforme pode ser visto na Figura 2:

Figura 2 - Vista fachada Externa



Fonte: Imobiliária Habitaxan

A sala conta com dois banheiros, sendo dividida conforme a seguinte descrição:

- Banheiro feminino e masculino;
- Espaço para aparelhos;
- Sala da administração
- Balcão para atendimentos;

Figura 3: Vista interna



Fonte: Imobiliária Habitaxan

4.3.4 Móveis e Equipamentos Utilizados

Em relação aos equipamentos necessários ao funcionamento da academia, percebe-se que o maior custo será na sua aquisição inicial, visto que são

equipamentos com alto valor, mas com uma vida útil longa e baixo custo de manutenção. Destarte, a relação detalhada dos equipamentos necessários está apresentada no plano financeiro, bem como os valores unitários. Mas alguns equipamentos necessários, estão apresentados no Quadro 5:

Quadro 5 - Lista de Aparelhos

Aparelhos	Quantidad
Equipamento para academia	
Agachamento	1
Árvore de Anilhas	2
Conjunto de anilhas para musculação 1, 2, 5, 10, 15, 20, 25 kg	1
Banco de supino	1
Banco reclinável para os exercícios com barra e halteres	1
Barra para os exercícios de braço	1
Bicicleta ergométrica	3
Bicicletas horizontais	1
Conjunto de caneleiras de 1, 2, 3, 4 e 6 quilos para trabalhar	1
Colchonete para os exercícios no chão	10
Cross Over	1
Elípticos	2
Espladar	1
Esteira elétrica	5
Flexor	1
Halteres com pesos variados 4 a 24 kg	1
Leg Press 45°	1
Banco reto	3
Rosca Scott	1
Supino inclinado	1
Supino reto	1
Suporte para anilhas	1
Suporte para rosca	1
Tatames	10
Tríceps e Bíceps polia	1
Bolas de Vinil	3

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Considera-se que além dos equipamentos para a prática das modalidades de exercícios físicos, haverá a aquisição de equipamentos de suporte, como o balcão de atendimentos, cadeiras, bem como espelhos que serão utilizados para uma melhor avaliação pelo aluno da execução do exercício.

4.4 PLANO OPERACIONAL

4.4.1 Administração

A gerência da academia caberá ao administrador Dione José Bonet, graduado em Administração pela UFFS (Universidade Federal da Fronteira Sul), que contará com dedicação exclusiva ao empreendimento, tanto na gerência Operacional, quanto no Comercial e Financeira.

4.4.2 Comercial

As matrículas dos alunos serão efetuadas, tanto pelo Administrador da Academia *The Gym*, bem como pelos Professores e a Recepcionista, responsável pelo atendimento do balcão. Para a musculação, de modo geral, não será necessário verificar disponibilidade de vagas até que a capacidade máxima da academia tenha sido atingida. O horário de funcionamento será das 6 h até as 12 h e das 14 h até a 0 h, de segunda até sexta-feira.

4.4.3 Controle de qualidade

O controle de qualidade do serviço prestado pela *The Gym*, será feito por meio de conversa com seus alunos, questionando possíveis sugestões, bem como com caixinha de sugestões colocada em local de fácil acesso e visualização do conteúdo desta semanalmente, bem como envio de e-mail com link para formulário on - line para avaliação dos serviços prestados que resultará em dados que após tabulação gerarão gráficos de avaliação. A periodicidade deverá ser semestral, ou conforme avaliação do gestor.

4.4.4 Terceirização

A *The Gym* contará com serviços terceirizados na área contábil, para isso procurará empresa de conhecida idoneidade e experiência no mercado.

4.4.5 Sistema de Gestão

A academia deverá contar com sistema de gestão próprio para academias, com gerenciamento de acesso, matrículas e frequência dos alunos, e controle financeiro das mensalidades e elaboração de demonstrativos de controle financeiro.

4.4.6 Parcerias

A academia *The Gym* poderá fazer parcerias com empresas, bem como convênios em que oferecerá descontos para funcionários destas.

4.5 PLANO DE MARKETING

No plano de marketing é realizada a análise do ambiente, sendo esta composta pela análise macroambiental e a análise microambiental. Após a análise SWOT (*Strengths* (Forças), *Weaknesses* (Fraquezas), *Opportunities* (Oportunidades) e *Threats* (Ameaças)) em que se avaliará o cenário e qual posicionamento estratégico a empresa tem ou que ela tomará frente ao cenário em que esta está inserida.

4.5.1 Análise do Macroambiente

Com um mercado extremamente competitivo e dinâmico, as empresas devem estar muito atentas ao ambiente em que estão inseridas para que se mantenham competitivas, ao mesmo tempo, mantendo atenção em seus concorrentes e, principalmente atentas às necessidades e desejos de seus consumidores. Dessa forma, uma boa análise macroambiental passa pelos seguintes fatores: demográficos, econômicos, socioculturais, naturais, político legal e tecnológicos. Estes serão detalhados a seguir, para um melhor conhecimento do macroambiente em que a academia *The Gym* estará inserida.

4.5.1.1 Fatores demográficos

Com uma população estimada para o ano 2015 de 48.370 habitantes, segundo dados divulgado pelo IBGE (2010), e um IDH de 0, 775. Sendo que no Censo demográfico de 2010, a população totalizou 44.128 habitantes. Uma taxa média de crescimento anual em relação ao Censo do ano 2000 de 1,79 %, média acima da estadual (1,66%) e nacional (1,23%). Para tanto, confirma-se que há potencial de crescimento para a cidade de Xanxerê. Desta forma, a *The Gym*, com foco em um público amplo tanto de espectro de faixa etária, bem como de condição social, tem muito potencial de crescer neste município, bem como na região.

4.5.1.2 Fatores econômicos

Existe pessimismo em relação à economia, com apostas de quadro intenso de crise no ano de 2016, como sugere o Jornal Zero Hora(2016), que com a crise política e a não aprovação de medidas impostas no ajuste fiscal, acompanhado de a divulgação da queda no PIB, com retração de 3,5% neste. Há expectativas de melhoras no quadro econômico, por parte dos empresários, apenas em 2018, até mesmo 2019.

Apesar do quadro desfavorável em relação ao crescimento empresarial e do mercado, o setor *fitness* ainda é um setor interessante a ser explorado, como indica o SEBRAE, que independente da modalidade, as academias são o “templo da vaidade e do bem – estar”, e nos últimos anos transformaram-se em bons negócios para micro e pequenas empresas. Ainda segundo este, mesmo neste momento de incerteza, o empresário não deve deixar de investir em duas coisas: marketing e treinamento de pessoas, pois em momentos de retração, e necessária uma boa equipe para se continuar vencendo. Além disso, a economia é cíclica, dessa forma, quem não conseguir se manter nesse momento, terá dificuldades para voltar ao mercado.

4.5.1.3 Fatores socioculturais

Conforme já mencionado anteriormente, o culto ao corpo vem se estabelecendo na sociedade mais fortemente nos últimos anos, a vaidade e a valorização da boa forma e do corpo bonito traz cada vez mais pessoas as academias. Segundo Dantas (2011), “Na sociedade contemporânea, o corpo tem se configurado cada vez mais como um dos principais espaços simbólicos na construção dos modos de subjetividade de nossa época. Vários autores têm apontado a dimensão que o corpo passou a ocupar em nossa sociedade”. Assim, corpos bonitos, são destacados nas mídias, seja no cinema, televisão, etc. E na busca por um corpo perfeito, as academias têm seu papel.

4.5.1.4 Fatores naturais

Com relação a Clima , por estar localizada na região sul, que conforme o IBGE , “O sul do Brasil é a região mais fria do país. Nela predomina o clima temperado que, no inverno, pode atingir temperaturas inferiores a zero grau.” (IBGE, 2016), assim, a *The Gym* enfrentará sazonalidades no movimento de alunos, períodos de grande movimento, estes que antecedem o verão, prosseguem por todo o período deste, possivelmente entre setembro e março, e períodos de menor movimento, entre abril e agosto, períodos que a temperatura geralmente diminui consideravelmente.

4.5.1.5 Fatores políticos legais

Os fatores político – legais influenciam diretamente na abertura da The Gim, bem como em seu funcionamento. A atuação dos Órgãos Governamentais, também as mudanças políticas e regulamentares podem facilitar ou limitar a atuação da Gym.

Dessa forma, os Órgãos Tributários e fiscais, no caso, a Prefeitura Municipal de Xanxerê, que está ligada a emissão e fiscalização de documentos de tributação municipal. Os órgãos de fiscalização sanitária e bombeiros, ligados a

fiscalização das instalações físicas. Também os órgãos de regulamentação do exercício profissional da educação física podem impactar fortemente todas as ações da *The Gym*

O regime de tributação em que será enquadrada a *The Gym* é o simples nacional, regime este destinado as micro e pequena empresa, apresentando vantagens para estas.

4.5.1.5 Fatores tecnológicos

Os fatores tecnológicos têm forte influência sobre a academia "*The Gym*", pois além do controle do funcionamento da academia, como sistema informatizado que organizará desde o cadastro de alunos, controle das mensalidades e faturamento. A academia se utilizará dos canais web como: *Facebook*, *Whatsapp* e *Youtube* para divulgação de promoções, modalidades de treino, bem como meios de prospecção e contato com alunos.

Além disso, a aquisição de novos equipamentos e novidades na área *fitness* que tragam inovações para academia *The Gym*, estão no raio de atenção.

4.5.2 Análise do microambiente

A análise microambiental está ligada ao mercado em que a empresa atua diretamente, abrangendo: clientes, fornecedores, intermediários, concorrentes, entidades de interesse e produtos substitutos.

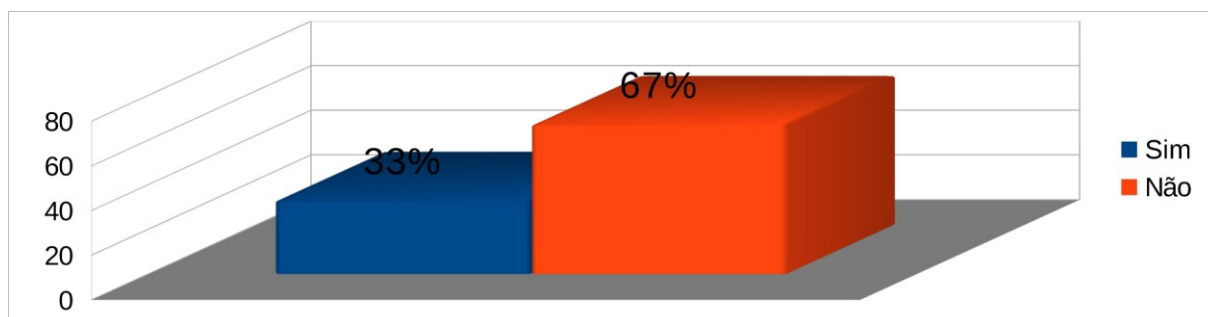
4.5.2.1 Clientes

Os clientes são os maiores interessados para a *The Gym*, então houve a necessidade de um estudo mais aprofundado para conhecer o público-alvo. Dessa forma, foram aplicados 100 questionários, em 5 locais distintos no município de Xanxerê (Sede da OAB, Bairro Matinho, Unoesc Xanxerê, Bairro Vila Sezamo e Centro) no período compreendido entre 15 de março de 2016 e 22 de março de 2016. Este encontra-se no APÊNDICE.

O primeiro bloco de questões tem como objetivo traçar o perfil socioeconômico do público que frequenta academias, já no segundo bloco, os hábitos do cliente em relação à frequência de academia. E no terceiro bloco, quais os quesitos são valorados na escolha de uma academia e modalidades desejadas pelo aluno, bem como o preço que este acha justo

O primeiro levantamento constatou qual o percentual de pessoas que já frequentam a academia, conforme o Gráfico 1 a seguir:

Gráfico 1 - Público que frequenta academia

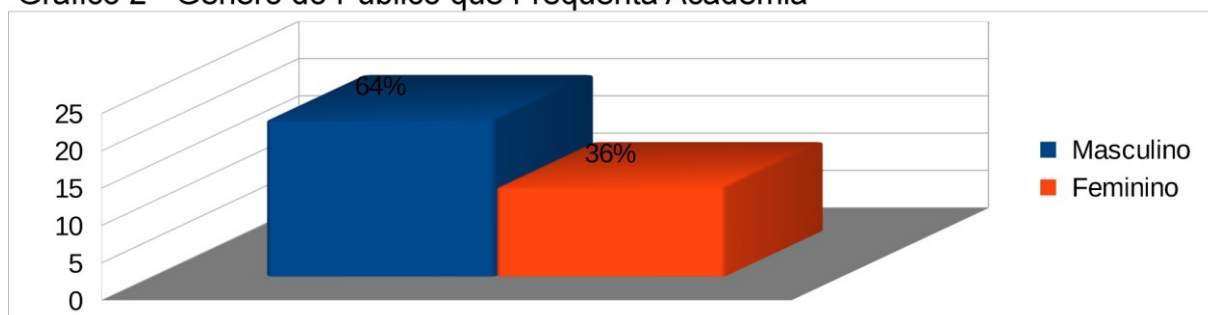


Fonte: Elaborado pelo Autor, (2016)

O Gráfico 1 apresenta um público que ainda frequenta pouco a academia, com 67% de pessoas que não frequentam, possivelmente devido aos custos não apenas monetários, constatação da pesquisa, vista no Gráfico 6, em que a renda dos não frequentadores é mais baixa em relação ao público que frequenta (Gráfico 5), bem como a disponibilidade temporal, ou seja, há ainda, numa visão empreendedora um mercado potencial significativo.

Num segundo momento, dentro do público que frequenta academias, verificou-se a percentagem de homens e mulheres. Isso exposto no Gráfico 2:

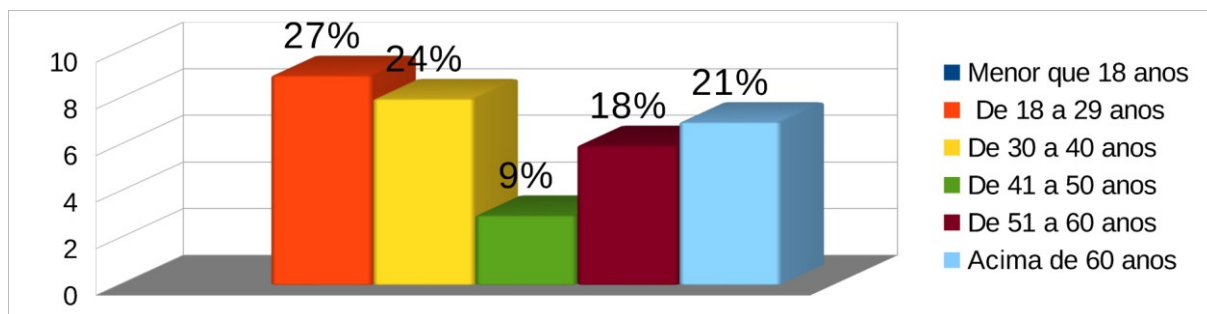
Gráfico 2 - Gênero do Público que Frequenta Academia



Fonte: Elaborado pelo Autor, (2016)

Percebe-se que o percentual masculino (64%) é superior ao público feminino (36%) nos usuários de academia. Já no quesito faixa etária, conforme o Gráfico 3 a seguir:

Gráfico 3 – Faixa Etária



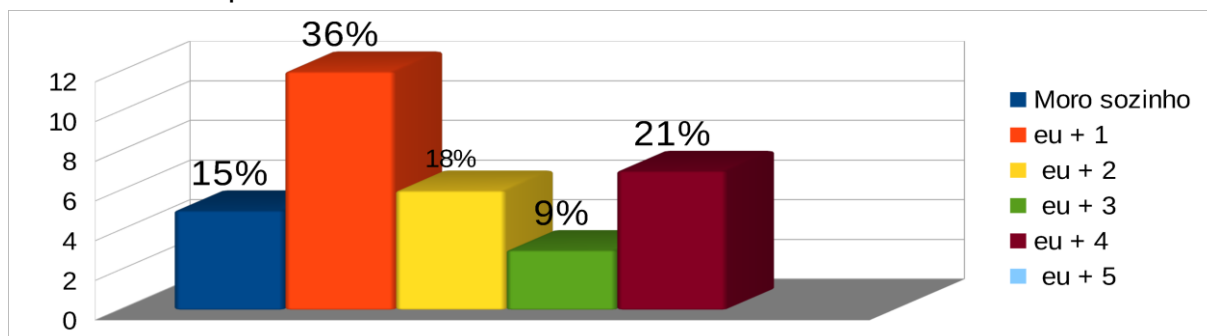
Fonte: Elaborado pelo Autor, (2016)

Percebe-se que nas faixas etárias de 18 até 40 anos, há uma preocupação maior com a boa saúde e forma física, decaindo na faixa entre 41 e 50 anos, e nas faixas etárias mais elevadas, preocupação crescente com a longevidade e a boa saúde possivelmente é uma causa desse aumento conforme há avanço na idade.

Há de se atentar a estratégias ligadas tanto ao público jovem, mas principalmente ao público com faixa etária superior de 51 anos. Com promoções especiais.

Já no quesito grupo familiar, temos o Gráfico 4:

Gráfico 4 – Grupo Familiar

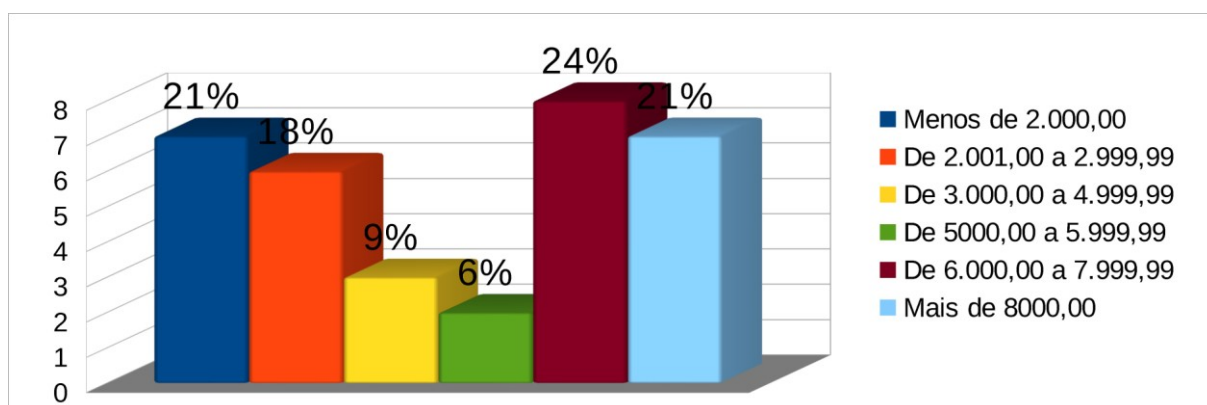


Fonte: Elaborado pelo Autor, (2016)

Tendência, de grupos familiares menores, grupos familiares com duas pessoas constitui o maior percentual na formação com 36% seguido pelos grupos familiares constituídos de 5 membros.

No fator renda, esta composta pelo montante de todos os integrantes do grupo familiar, então para os que frequentam academias o Gráfico 5:

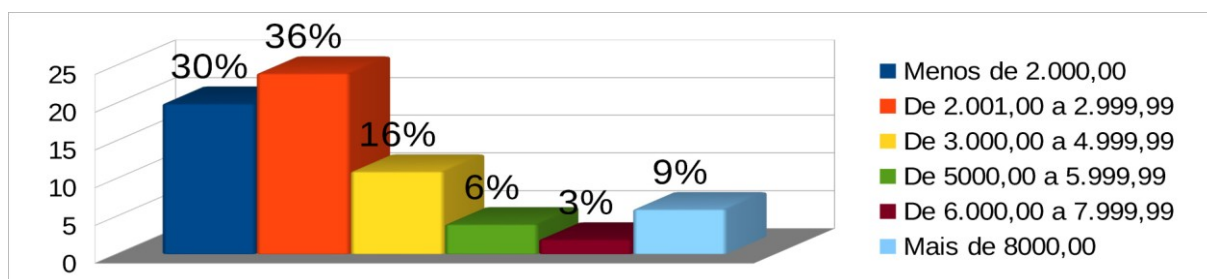
Gráfico 5 – Renda dos Frequentadores



Fonte: Elaborado pelo Autor, (2016)

Verifica-se que há dois extremos nos grupos, em um extremo há o grupo de menor renda, com esta menor que 2000 reais mensais, bem como, no outro extremo, há os grupos de maior renda, acima de 6000 reais, já no grupo que não frequenta academia, temos o Gráfico 6:

Gráfico 6 - Renda de Não Frequentadores



Fonte: Elaborado pelo Autor, (2016)

Dessa forma, em uma análise comparando os dois gráficos (Gráfico 5 e Gráfico 6), tanto o da renda dos que frequentam academia, quanto os que não frequentam academia, percebe-se que entre os que frequentam, há um percentual

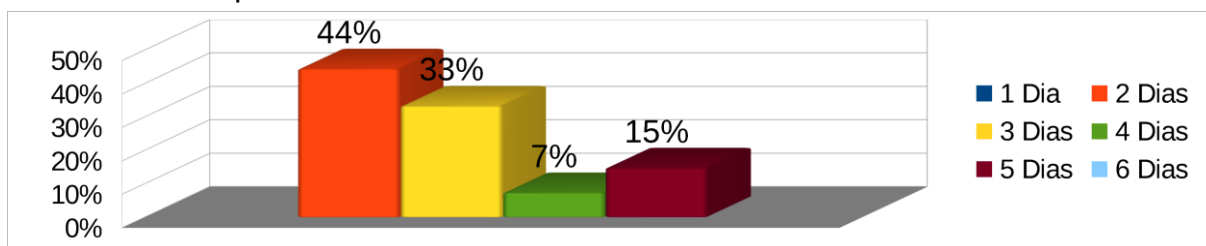
maior de grupos com rendas mais elevadas (renda maior que R\$ 6000,00 mensais) que no grupo de não frequentadores,

Dessa forma, pode-se considerar, que neste contexto, há uma influência da renda na frequência de academia, ponderando-se que isto exige um investimento, não apenas no valor desembolsado com mensalidades, mas investimento de tempo, uma alimentação adequada, o que encarece o valor total.

Além disso, são investimentos contínuos e de longo prazo que, de certa forma, podem desmotivar grupos de menor renda há frequentar academias.

Quanto a frequência semanal, como aponta o Gráfico 7:

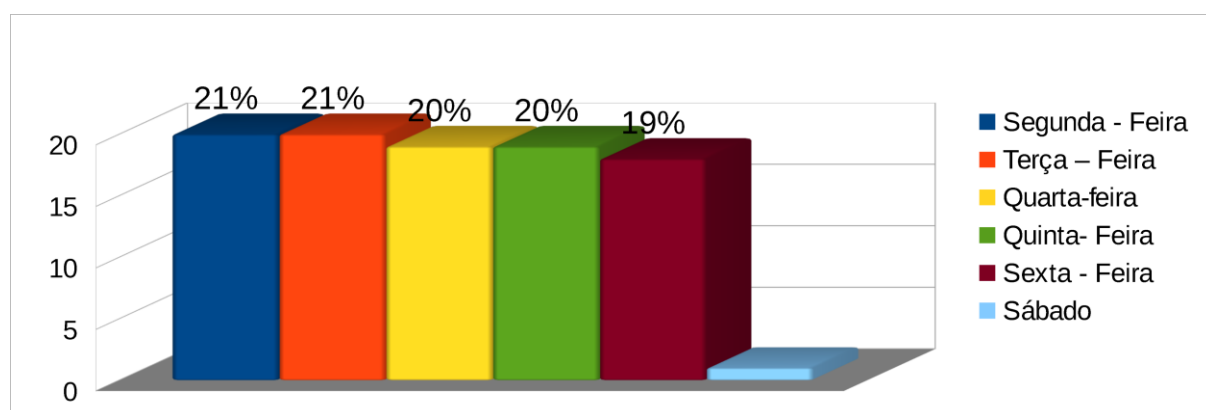
Gráfico 7 - Frequência Semanal:



Fonte: Elaborado pelo Autor, (2016)

No Quadro 8, são apresentados os dias da semana em que os respondentes costumam frequentar a academia.

Gráfico 8 - Dias da semana de Frequência



Fonte: Elaborado pelo Autor, (2016)

Verifica-se que a maior frequência está entre dois e três dias semanais, o que pode ter em sua causa, a rotina de trabalho e demais atividades, não permitindo

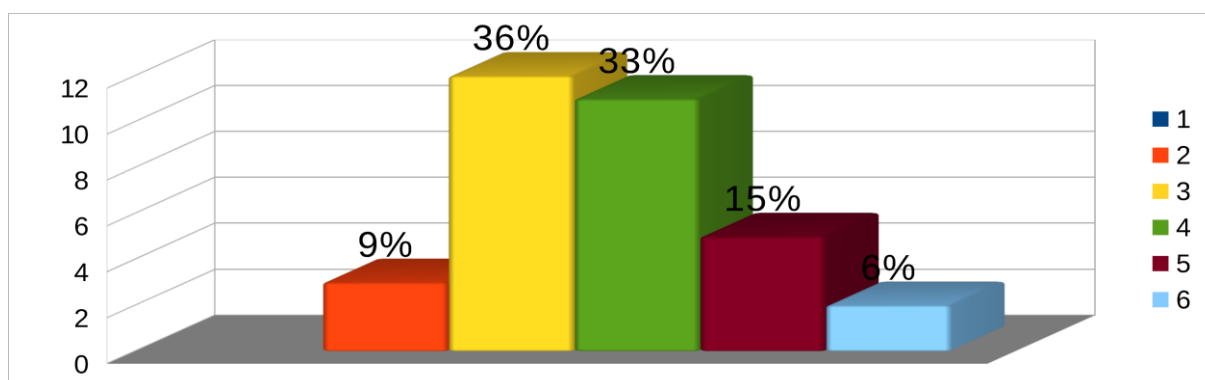
dedicar mais tempo para as atividades físicas. Também há a fadiga e a dor gerada na atividade física, que não permite reiniciá-las, havendo necessidade de descanso mínimo recomendado entre um treino e outro. Outro ponto a ser ressaltado, e quanto aos dias frequentados, que percebe-se que há uma distribuição quase homogênea entre os dias da semana, como verifica-se no gráfico a seguir.

Dessa forma, possivelmente não haverá oscilação no movimento entre os dias da semana, exceto no sábado, que verificou-se que há pouco movimento, dessa forma, a abertura neste dia da semana, a princípio, não será feita, assim com redução de custos, tanto de estrutura, quanto de mão de obra.

Já quanto ao horário em que os alunos que vão à academia, verificou-se que há dois períodos em que há uma maior frequência nesta. Entre 6 h e 10 h, e das 17:30 até 22 h com um período médio de permanência de 1 h por treino. Possivelmente devido a rotina de trabalho, pois a maioria das pessoas trabalha em horário comercial, das 8:30 até as 18 horas. Dessa forma, estratégias de melhor atendimento, como horários dos profissionais que atendem, bem como os horários das modalidades coletivas.

Outro ponto levantado na pesquisa, é qual o número de dias ideais que são considerados pelos usuários de academias, que como indica o Gráfico 9 abaixo:

Gráfico 9 - Dias por Semana



Fonte: Elaborado pelo Autor, (2016)

A maioria dos usuários indica que a frequência ideal de dias é 3 e 4 dias, assim, promoções para aumentar o número de dias frequentados 5 e 6 dias serão importantes para que haja uma maior presença de alunos na academia e conseqüentemente aumento no faturamento.

Na questão de preço, foi questionado aos respondentes, qual o preço que achavam justo quanto aos dias que estes consideravam ideais de frequência semanal. Dessa forma, calculando-se uma média simples, obteve-se um valor mensal médio para os dias considerados ideais, como é demonstrado no Quadro 6:

Quadro 6 – Valor médio mensal ideal

Nº de dias ideal	Valor mensal médio
3 dias semanais	R\$ 131,67
4 dias semanais	R\$ 131,25
5 dias semanais	R\$ 165,00

Fonte: Elaborado pelo Autor, (2016)

Com isso, o preço, apesar de ter seu cálculo ligado ao custo de se manter toda a estrutura, bem como despesas mensais, deve ter sua margem de lucro adequada ao mercado, bem como aos valores que o público espera pagar.

Outro ponto levantado nos questionários, está ligado ao horário de funcionamento, considerado ideal pelo público que frequenta as academias. Assim, verificou-se que este teve suas respostas partindo das 6:00 da manhã como horário mínimo de abertura e tendo como horário de fechamento máximo, às 00:00. Com este horário, são atendidos dois públicos que costumam frequentar as academias, o primeiro é o que faz suas atividades em horários matutinos, entre 6:00 h e 10:00 h, e o segundo, que faz suas atividades entre 17:30 e 22 h.

No que diz respeito aos fatores que os alunos consideram mais importantes na escolha da academia em que praticaram atividades para isso foram apresentados aos respondentes dos questionários, alguns itens, e estes deveriam classificá-los de acordo com a importância que julga necessária, assim, dos 100 questionários aplicados, sendo que um não teve o respondente que optou por não responder a este item, obteve-se o Quadro 8.

No Quadro 8, são mostrados os fatores de escolha de uma academia pelos respondentes, sendo estes fatores categorizados por prioridade. Quanto a leitura do quadro, este na primeira coluna, tem o fator, seguido pelo número de alunos que julgou com a prioridade classificada na coluna, bem como, seguido por este número em percentual

Quadro 6 – Fatores de escolha da academia pelos alunos

Fator	Muito Importante	%	Importante	%	Pouco Importante	%	Sem importância	%	Total de questionários
Atendimento	92	92,93%	6	6,06%	1	1,01%	0	0,00%	99
Localização	69	69,70%	24	24,24%	4	4,04%	2	2,02%	99
Valor da Mensalidade	78	78,79%	17	17,17%	3	3,03%	1	1,01%	99
Promoções	61	61,62%	23	23,23%	11	11,11%	4	4,04%	99
Equipamentos	67	67,68%	28	28,28%	4	4,04%	0	0,00%	99
Instalações Físicas	66	66,67%	24	24,24%	8	8,08%	1	1,01%	99

Fonte: Elaborado pelo Autor, (2016)

A partir da análise deste, verifica-se que, o fator de maior relevância na escolha de uma academia de ginástica é o atendimento, e isso deve-se ao fato de que a atividade física, exige e tem por recomendação a orientação, não apenas na elaboração de um plano de exercícios, mas na supervisão da execução, e também na motivação do aluno, pois, como já mencionado, a atividade física é desgastante e cansativa, o que em um primeiro momento, pode desmotivar novos alunos.

Com isso, não apenas a presença constante de um professor de educação física, mas a orientação e a atenção aos alunos é um fator diferencial para a obtenção de novas matrículas, bem como da manutenção de um vínculo duradouro com os alunos que frequentam a The Gym. Para isso, considerando a inviabilidade de se manter um professor por aluno, durante o expediente da academia, serão organizados os horários dos professores, para que se possa ter o melhor atendimento para os alunos

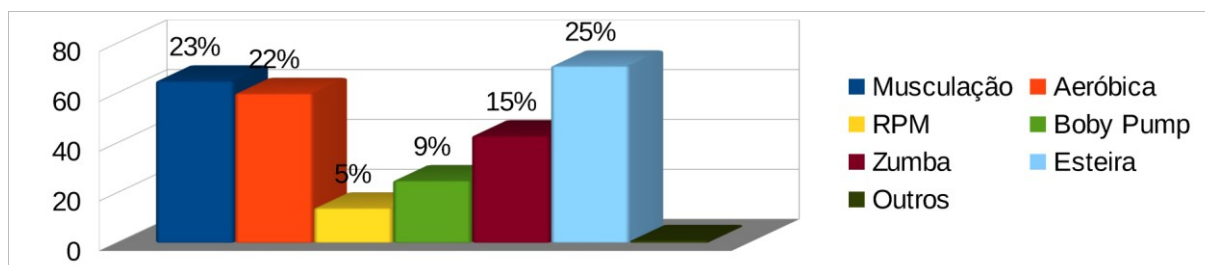
Outro ponto, que chama a atenção no Quadro 8, é o valor da mensalidade, considerado o segundo fator de maior importância na escolha de uma academia, assim, como já considerado, um preço compatível, não apenas com os custos, mas com o mercado, dentro da proposta da The Gym, de oferecer um ambiente climatizado deve ser a mais adequada possível.

Por fim, verifica-se outra informação que chama a atenção no Quadro 8, que é a pouca relevância que 11,11% dos alunos dão as promoções, pois mesmo que 61,61% considerem muito importante, para que as promoções tenham efetividade, devem ser relevantes para o aluno, assim como, bem divulgadas.

Na avaliação das modalidades de interesse, obteve-se, a partir de consulta aos respondentes de quais modalidades eles possuíam interesse, sendo

que estes podiam escolher quantas modalidades quisessem, o Gráfico 10:

Gráfico 10 – Modalidades de Interesse



Fonte: Elaborado pelo Autor

Verifica-se através do Gráfico 10 que há demanda maior para a prática de atividades com o uso da esteira (caminhada e corrida), assim a aquisição de um número de esteiras adequada ao espaço, mas também à demanda que existe. No caso da *The Gym*, inicialmente tinha como número adequado de 3 esteiras, todavia, com esta nova perspectiva, um número de 5 esteiras será mais interessante. Outro ponto que verificou-se foi a baixa demanda pela modalidade RPM, com apenas 5% por cento assim, em um primeiro momento não será implementada esta modalidade, devido ao custo de aquisição de bicicletas ergométricas, bem como no espaço necessário para alocação que é de pelo menos 25 metros quadrados.

As modalidades de exercícios de ginástica aeróbica também possuem uma boa demanda, bem como a musculação que é a proposta inicial da *The Gym*. Por fim a Zumba, que é uma modalidade relativamente nova nas academias, mas que vem atraindo praticantes que buscam modalidades menos agressivas e monótonas que a musculação em que poderá ser implantada em um segundo momento na *The Gym*.

4.5.2.2 Fornecedores

Com relação aos fornecedores, há a necessidade de escolhas ponderadas para a melhor obtenção de produtos e equipamentos de qualidade, bem como a manutenção destes que exige uma boa parceria pois esta deve ser constante para que a durabilidade dos equipamentos, fator chave na obtenção de retorno do capital investido, seja plena.

Dessa forma, a *The Gym* procurará estabelecer uma relação de confiança com seus fornecedores, para não apenas fornecer os equipamentos, mas a manutenção necessária.

4.5.2.3 Intermediários

Os Intermediários conforme Chaveiro (2007), são o elo entre o produtor e o consumidor final. Dessa forma, como a *The Gym* atuará diretamente com o consumidor final de seus serviços, não há a necessidade de intermediários.

4.5.2.4 Concorrentes

Na cidade de Xanxerê, segundo levantamento junto a prefeitura, verificou-se a existência de 8 academias registradas junto a este órgão no município até a data de 28/08/2015. Salienta-se que no a seguir, está inserido o SESC, que apesar de não constar como uma academia nos registros do setor tributário da prefeitura, oferece o serviço de academia Dessa forma elaborou-se o Quadro 8:

Quadro 8 – Concorrentes

Academia	Endereço	Início das atividades
Academia Clínica Persona	R Rua Das Missões, 182, Centro, Xanxerê, SC, CEP 89820-000, Brasil Telefone - (49) 3433-4070	21/01/2009
Ativas Personal Traineira	R Olímpio Júlio Tortato, 340, Centro, Xanxerê, SC, CEP 89820-000, Brasil Telefone - (49) 3433-0127	01/10/1999
Intense Academia	R Santos Dumont, 115, Centro, Xanxerê, SC, CEP 89820-000, Brasil Telefone:(49) 3433-3558	17/01/2014
Phisical Academias	Avenida Brasil, 370, Centro. Telefone – (49) 3433 – 6225	21/10/2004
Medida Certa Estúdio Personal Trainer	Av. La Salle, 680, Sala 02, Centro, Xanxerê, SC, CEP 89820-000, Brasil Telefone - (49) 3433-3558	10/11/2011
Evidence Academia	R Euclides Hack, 1960, Sala, São Pedro, Xanxerê, SC, CEP 89820-000, Brasil Telefone- (49) 3433-9361	01/08/2008
Centro de Yoga Pura Luz	R Olímpio Júlio Tortato, 265, Sala 02, Centro, Xanxerê, SC, CEP 89820-000, Brasil Telefone-(49) 3433-5699	16/02/2009
Pro Life Academia	R Independência, 1007, Sala: 01, Matinho, Xanxerê, SC, CEP 89820-000, Brasil Telefone-(49) 3433-6760 / (49) 3433-6564	10/12/2012
SESC – Serviço Social do Comércio	Rua Cel. Passos Maia – 691 Telefone: (49) 3433 – 5990	-----

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

No caso do SESC, há uma peculiaridade, pois o mesmo não é registrado como academia na prefeitura, mas este oferece o serviço de academia. Dessa forma, não há como negligenciá-lo, pois é um concorrente importante devido aos descontos fornecidos aos conveniados, bem como a sua localização privilegiada.

Em visitas a 5 concorrentes, verificou-se a estrutura, bem como os preços praticados por estes. Que são mostrados no Quadro 9:

Quadro 9 – Preço dos Concorrentes

Concorrente	Mensalidade Concorrentes				
	Frequência Semanal				
	1 vez por semana	2 vezes por semana	3 vezes por semana	4 vezes por semana	5 vezes por semana
<i>Intense Academia</i>	0	50	60	0	70
<i>Espaço Fitness</i>	55	60	65	70	80
<i>Pró Life</i>	90	175	250	330	410
<i>Ativas</i>	0	0	0	0	140
<i>Medida Certa</i>	125	185	215	305	400

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Também obteve-se imagens autorizadas do interior de alguns dos concorrentes, sendo as figuras 4 e 5

Figura 4 – Imagem interior do concorrente



Fonte: Autor (2016)

Figura 5 – Vista interna do Concorrente



Fonte: Autor (2016)

Percebe-se em relação aos preços dois extremos de valores, com academias de preço menor, e academias de preço maior, que se direcionam a um público mais elitizado, caso da academia Medida Certa, que trabalha com um número limitado há três alunos por hora, estes são alocados por agendamento.

4.5.2.5 Entidades de Interesse

As Entidades de Interesse são aquelas que possuem algum tipo de interesse na manutenção das atividades da *The Gym*.

Assim, no setor de academias, as entidades de interesse com proeminência são ACAD (Associação Brasileira de Academias), que como entidade representativa do setor *fitness*, tem papel importante na promoção da atividade física, bem como promover eventos e a troca de conhecimentos entre os participantes do setor *fitness*.

Outra entidade é Sindicato dos Profissionais de Educação Física do Estado de Santa Catarina, representante dos profissionais do setor, assim como os órgãos de fiscalização da atuação profissional CONFED (Conselho Federal de Educação Física) e o CREFSC (Conselho Regional de Educação Física de Santa Catarina).

4.5.2.6 Produtos Substitutos

No setor *fitness*, os produtos substitutos como consideram Scaldaferrri e Matos (2007) são variados, pois uma simples caminhada pode ser considerada uma alternativa à academia de ginástica, Assim como, salas de musculação em hotéis, residências e outros estabelecimentos que não possuam necessariamente a atividade *fitness* como atividade-fim, a venda de equipamentos diretamente ao consumidor, atividades físicas em geral, praticadas em locais fora da academia.

4.5.3 Analise SWOT

A matriz SWOT (*Strengths, Weaknesses, Oppotunities e Threats*), conforme Chiavenato (2007, p. 153),[...]“fornece uma ideia sobre as forças e as fraquezas empresariais, as oportunidades e as ameaças ambientais” Conforme CALCAGNOTTO (1995, p.84), “É baseada na lógica de que uma estratégia eficaz maximiza os pontos fortes e as oportunidades de um negócio ao mesmo tempo em que minimiza seus pontos fracos e ameaças.”

A Análise SWOT ou FOFA, a partir do levantamento dos pontos fortes, pontos fracos, ameaças e oportunidades avaliados internamente e externamente respectivamente, então, através da ponderação dos fatores e cruzamento destes, permite avaliar o cenário em que a empresa encontra-se inserido. No Quadro 11, foram elencados os pontos nas categorias da Análise SWOT e no Quadro 12 a pontuação aferida ao cruzamento dos pontos e categorias.

Quadro 10 – Análise Swot: Fatores avaliados

Oportunidades – Segmento em expansão com mercado potencial; – Poucos concorrentes na cidade.	Ameaças – Maioria dos concorrentes com tempo de mercado; – Público fiel às academias em que estão; – Investimento alto para abertura do negócio; – Crise econômica
Pontos Fortes – Boa localização física; – Elaboração do plano de negócios – Administrador com graduação em administração;	Pontos Fracos – Pouca experiência de mercado; – Academia desconhecida;

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Com o levantamento das Oportunidades, Ameaças, Pontos Fortes e

Pontos Fracos, a etapa seguinte consiste no cruzamento das variáveis. Para isso, indicou-se graus de importância para cada fator. Os valores utilizados variaram em uma escala de 1, 2 e 4. Sendo a categoria 1 utilizado para variáveis, que apesar de causarem impacto na empresa, este não é significativo para a organização. Já a valoração 2, foi utilizado para indicar um grau relativo de impacto e por fim, 4 para as variáveis com impacto significativo no negócio.

No Quadro 11 é mostrado o cruzamento das variáveis já pontuadas para definição do quadrante em que a The Gym está inserida.

Quadro 11 – Pontuação

Análise Sw ot	Oportunidades		Subtotal	Ameaças	Concorrentes com mais tempo de mercado	Fidelidade do público	Investimento alto para abertura do negócio	Subtotal	Total
	Segmento em expansão com mercado potencial;	Poucos concorrentes na cidade.							
Pontos Fortes									
Boa localização física	2	4	6		2	2	4	8	14
Elaboração do plano de negócios	4	4	8		4	1	2	7	15
Administrador com graduação em administração.	2	2	4		4	1	2	7	11
Subtotal	8	10	18		10	4	8	22	40
Pontos Fracos									
Pouca experiência de mercado	4	2	6		4	4	4	12	18
Academia desconhecida;	2	2	4		4	4	4	12	16
Subtotal	6	4	10		8	8	8	24	34
Total	14	14	28		18	12	16	46	74

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

A partir da análise SWOT, verificou-se que a The Gym está inserida no quadrante entre pontos fracos e ameaças (24 pontos), assim, a estratégia que deve ser adotada pela academia é de sobrevivência, minimizando os pontos fracos, e procurando neutralizar as ameaças, a partir das estratégias mercadológicas adotadas.

4.5.4 Estratégias Mercadológicas

Nesta etapa, definem-se as estratégias em relação aos 7 p's do Marketing (Produto, Preço, Praça, Promoção, Pessoas, Processo e Provas Físicas), que consideram Hamlinita e Bitner, (2003 apud MOTA 2009) um conceito expandido dos 4 p's do marketing, que por sua vez são mais adequados ao marketing para serviços, visando à satisfação dos clientes e à obtenção de mercado. Para isso, são acrescentados as Pessoas, Processos e Provas Físicas ao modelo de Produto, Preço, Praça e Promoção.

4.5.4.1 Produtos

No caso, os serviços prestados pela academia não apenas em relação a disponibilização de toda uma estrutura física e de equipamentos de musculação, mas também em relação a educação e orientação física. Para isso, professores com formação em educação física, que além da obrigatoriedade, é importante para a prática correta das modalidades, seja na musculação, na orientação do uso dos aparelhos, formulação de treinamentos, incentivo e motivação.

Outro ponto importante do serviço a ser oferecido, é o atendimento das necessidades do aluno, através de levantamento preliminar, como questionário e entrevista do aluno no momento em que procuram a academia, um ponto relevante, visto que, poderá diminuir a abstenção e desistência prematura do aluno.

Além disso, uma estrutura climatizada, poderá ser um diferencial competitivo, visto que, um ambiente com condições adequadas facilita a prática de atividade física, pois esta reflete na sensação de calor, bem como ambientes frios inibem a prática de atividades físicas.

4.5.4.2 Preço

Para a formação de preço, leva-se em conta os custos de implantação do serviço, bem como equação que soma custos, despesas e margem de lucro, distribuídos sobre a capacidade de atendimento que a Academia The Gym consegue

prover. Para levantamento da capacidade, utilizou-se o número de aparelhos fixos, desprezando-se anilhas, barras, bancos, colchonetes, tatames e pesos livres, como meio de dar margem de espaço e conforto aos alunos da *The Gym*, dessa forma totalizou-se 24 aparelhos.

Com este número, levantou-se o número de horas de funcionamento da academia, sendo que considerou-se que cada aluno permaneça na academia por uma hora em média, então multiplicaram-se estas variáveis para a obtenção da capacidade máxima da academia. Após isso, houve a distribuição do número total de alunos dentro dos percentuais de frequência (dias frequentados por semana) levantados em pesquisa. Por fim, dividiu-se a soma de todos os custos, despesas, impostos e margem de lucro. Bem como, não descuidando-se do posicionamento do preço em relação ao preço praticado no mercado

4.5.4.3 Praça

A localização de uma empresa pode ser a diferença entre o sucesso e o fracasso. Um bom ponto comercial em regiões em que há fluxo constante de pessoas influenciará na visualização da academia, bem como a atração de novos alunos. Também há a necessidade de se estar bem localizada, para que a acessibilidade dos alunos, estes não tenham que fazer grandes deslocamentos para iniciar sua atividade física.

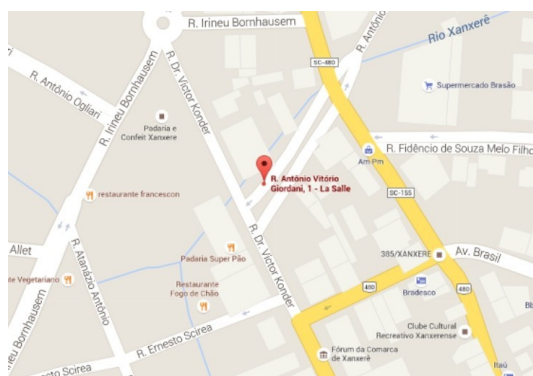
Escolheu-se a sala comercial localizada na Rua Antônio Vitório Giordani, Centro de Xanxerê, pois é uma sala ampla, com aproximadamente 170 m², que apresenta uma estrutura adequada para a instalação da *The Gym*, com dois banheiros e sem divisórias, o que permitirá a escolha do melhor aproveitamento de espaço, podendo ser particionada da melhor forma possível. Conforme a Figura 6, a localização da academia encontra-se próximo ao supermercado Brasão, na esquina com a Rua Victor Konder, está com ótimo fluxo de pedestres e veículos. O custo de locação está em, somando o valor de aluguel, condomínio, luz e IPTU, em R\$ 3.100,00 mensais.

Quanto ao ambiente, deverá ser climatizado, para o melhor conforto possível de nosso aluno, bem como com música ambiente adequada à prática de

atividades físicas, visando à motivação e alegria, um dos grandes problemas em relação à musculação e outras atividades que é a desistência prematura. Assim, como já mencionado, o atendimento de qualidade, assim como atender às necessidades de nossos alunos quanto as atividades e treinos são fundamentais. Outro ponto, é horário de atendimento que será disponibilizado, sendo das 6 h até as 12 h e das 14 h até a 0 h, durante a semana.

Na Figura 6 é demonstrada a localização da futura academia em relação a outros pontos da cidade:

Figura 6: Localização



Fonte: Google Maps

4.5.4.4 Promoção

A divulgação da *The Gym* é muito importante para que esta torne-se conhecida, atraindo novos alunos, bem como o trabalho com a marca *The Gym*, que será realizado através de algumas ferramentas de divulgação, como o *facebook* e *whatsapp*, com criação de grupos em que serão divulgados promoções, modalidades, horários, dicas de treinamento e de saúde. Tais ferramentas também serão utilizadas para a comunicação com interessados e alunos.

Poderão ser firmados convênios com empresas em que serão oferecidos descontos para funcionários. Bem como, planos de fidelização com descontos para alunos que contratarem por períodos mínimos de 6 meses,

Outra forma de promoção, e de atração de novos alunos, é a indicação que geram descontos para quem indicou. No caso da *The Gym*, ao indicar um novo

aluno, automaticamente o indicante terá descontado 50% do valor de sua mensalidade do mês subsequente, sendo que há indicação de mais de um novo aluno, adicionará o desconto aos meses subsequentes, ou seja, caso indique 3 novos alunos, por exemplo, o indicante terá desconto de 50% por 3 meses sucessivos.

Com as promoções, espera-se que a sazonalidade não interfira no crescimento do número de matrículas, bem como, junto a isso, os planos de fidelização para maximizar e garantir a frequência dos alunos nos períodos de temperaturas mais frias.

Apesar das ferramentas de comunicação web, há de se considerar outras formas de propaganda, como o investimento em panfletagem, cartões de visita e a divulgação boca a boca, este último como muito impacto sobre a vinda de novos alunos.

4.5.4.5 Pessoas

Na prestação de serviços, o elemento humano é importante, visto que integra o produto final entregue ao cliente, dessa forma, a contratação de profissionais qualificados, com formação na área de educação física, bem como experiência são imprescindíveis a *The Gym*.

4.5.4.6 Evidência Física

Evidência física é o componente com o qual os clientes avaliam os serviços antes de contratá-los para que possam mensurar a satisfação após adquiri-los, pois a intangibilidade destes não permitem a mensuração antes. Zeithaml e Bitner (2003 p. 232 *apud* MOTA 2009, p.48) definem o termo: "a evidência física é o ambiente onde o serviço é executado e onde a empresa interage com o cliente, ou seja, qualquer componente tangível que facilite o desempenho ou a comunicação do serviço. Assim, as instalações exteriores e interiores, e outros tangíveis, como cartões de visitas, *folders*, etc, são itens importantes para a visão do cliente quanto ao serviço prestado. Bem como um logotipo que expresse o espírito de academia

The Gym, que no caso é um espírito motivador, de força e vontade. Assim foi criado o logotipo conforme Figura 7:

Figura 7 - Logotipo

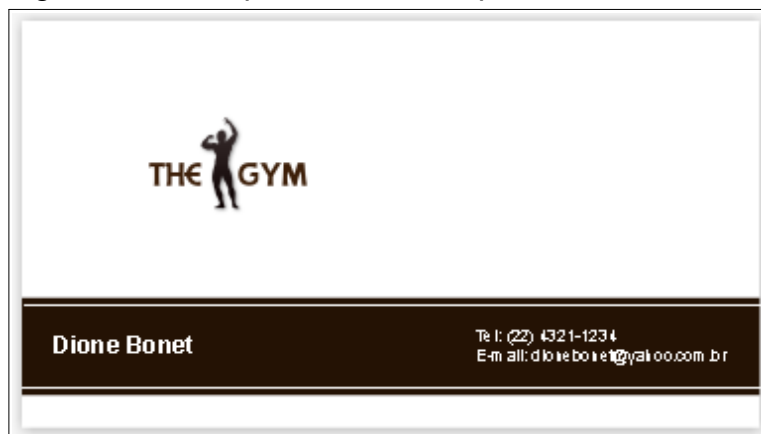


Fonte: Elaborado pelo autor (2016)

No caso, a silhueta da imagem, remete ao *Bodybuilding* ou fisiculturismo, as letras em um estilo clássico, remetem ao povo grego, que expressavam em suas estátuas um ideal de beleza física, que remetem aos Deuses do Olimpo.

Com este logotipo, além de uma fachada, será confeccionado todo o material publicitário, como panfletos, cartões de visita. A Figuras 8 mostra um exemplo de tais materiais.

Figura 8 - Exemplos de material publicitário



Fonte: Elaborado pelo autor (2016)

Assim, no caso da *The Gym*, a adequação do layout, visando o conforto e bem-estar dos alunos figura-se como um ponto importante de diferenciação em relação as outras academias concorrentes. Com a instalação de ar-condicionado em todas as instalações, proporcionando um ambiente climatizado. Bem como, um ambiente com equipamentos novos, limpos e a utilização de uniforme,

4.5.4.7 Processos

Outro ponto importante para o MIX de marketing de serviços é o processo, como indica Mota (2009, p.51) “O principal elemento debatido neste tópico é a característica distintiva dos serviços: o serviço é uma experiência, portanto, não gera posse. Essa experiência é criada pelo sistema de operações da empresa que interage com o consumidor.”

Então, uma definição clara dos processos, assim como a padronização e a execução destes. No caso da *The Gym*, uma definição clara dos processos, é importante para a percepção de organização e de seriedade. Desde a manutenção de horários, atendimento e os demais processos.

Outro ponto, é na comunicação com os alunos, seja verbal, seja com mural de avisos, seja pelas redes sociais, esta devendo ser cordial e profissional. Também nos procedimentos de matrícula de novos alunos, com ficha de acompanhamento de pagamentos sistematizada, questionário e entrevista preliminar, ficha de treinamento prescrita conforme os objetivos do aluno que ingressa e acompanhamento dos resultados obtidos, com avaliações periódicas.

4.6 PLANO FINANCEIRO

O Plano Financeiro tem sua importância na visualização da viabilidade da empresa no cenário projetado, orientando quanto às necessidades de investimento, bem como na geração e avaliação dos índices econômico – financeiros que permitem avaliar a empresa no mercado.

4.6.1 Orçamento de Investimentos

Para avaliar o montante necessário para abertura da empresa, bem como a aquisição do mobiliário e equipamentos necessários, elaborou-se o Quadro 12.

Quadro 12- Investimentos

Investimentos	Valor R\$
Investimentos Fixos	R\$ 79.589,00
Capital de Giro	R\$ 27.140,00
Despesas de Marketing	R\$ 3.100,00
Total	R\$ 109.829,00

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quanto aos investimentos fixos, verificou-se que há a necessidade de uma ampla gama de equipamentos, desde mobiliário, passando pelos aparelhos, bem como a instalação destes, como espelhos, divisórias, tatames, aparelhos de ar condicionado.

Há também a necessidade de Capital de Giro, bem como as despesas iniciais para abertura da empresa e de Marketing. Nos Quadros 13, 14, 15, 16, 17 e 18 há o detalhamento de quais equipamentos são necessários, bem como o valor unitário e o valor total.

Quadro 13 – Aparelhos Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Aparelhos e Acessórios			
	Quantidade unid	Valor Unitário	Valor total
Equipamento para academia			
Agachamento	1	R\$ 890,00	R\$ 890,00
Árvore de Anilhas	2	R\$ 200,00	R\$ 400,00
Conjunto de anilhas para musculação 1, 2, 5, 10, 15, 20, 25 kg	1	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00
Banco de supino	1	R\$ 990,00	R\$ 990,00
Banco reclinável para os exercícios com barra e halteres	1	R\$ 549,00	R\$ 549,00
Barra para os exercícios de braço	1	R\$ 890,00	R\$ 890,00
Bicicleta ergométrica	3	R\$ 850,00	R\$ 2.550,00
Bicicletas horizontais	1	R\$ 749,00	R\$ 749,00
Conjunto de caneleiras de 1, 2, 3, 4 e 6 quilos para trabalhar	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Colchonete para os exercícios no chão	10	R\$ 49,00	R\$ 490,00
Cross Over	1	R\$ 2.950,00	R\$ 2.950,00
Elípticos	2	R\$ 2.690,00	R\$ 5.380,00
Espladar	1	R\$ 749,00	R\$ 749,00
Esteira elétrica	5	R\$ 1.899,00	R\$ 9.495,00
Flexor	1	R\$ 2.200,00	R\$ 2.200,00
Halteres com pesos variados 4 a 24 kg	1	R\$ 3.500,00	R\$ 3.500,00
Leg Press 45°	1	R\$ 3.490,00	R\$ 3.490,00
Banco reto	3	R\$ 400,00	R\$ 1.200,00
Rosca Scott	1	R\$ 2.390,00	R\$ 2.390,00
Supino inclinado	1	R\$ 579,00	R\$ 579,00
Supino reto	1	R\$ 650,00	R\$ 650,00
Suporte para anilhas	1	R\$ 350,00	R\$ 350,00
Suporte para rosca	1	R\$ 450,00	R\$ 450,00
Tatames	10	R\$ 170,00	R\$ 1.700,00
Tríceps e Bíceps polia	1	R\$ 650,00	R\$ 650,00
Bolas de Vinil	3	R\$ 140,00	R\$ 420,00
Total	56	R\$ 31.424,00	R\$ 46.661,00

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 14 – Móveis

Móveis			
		Valor Unitário	Valor total
Balcao de atendimento	1	R\$ 849,00	R\$ 849,00
Divisórias	5	R\$ 2.500,00	R\$ 12.500,00
Espelhos	5	R\$ 200,00	R\$ 1.000,00
Guarda volume 20 portas	1	R\$ 700,00	R\$ 700,00
Total	12	R\$ 4.249,00	R\$ 15.049,00

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 15 – Utensílios

Utensílios			
Grampeador	1	R\$ 1,00	R\$ 1,00
Mural de Recados 50 x 60 cm	1	45	R\$ 45,00
Total	2		R\$ 46,00

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 16 – Utensílios de Limpeza

Utensílios de Limpeza			
Balde de Inóx	2	R\$ 40,00	R\$ 80,00
Borrifador (Álcool)	6	R\$ 5,00	R\$ 30,00
Total	8	R\$ 45,00	R\$ 110,00

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 17 - Equipamentos

Equipamentos			
	Quantida	Valor Unitári	Valor total
Aparelhos de ar condicionado	5	R\$ 1.229,00	R\$ 6.145,00
Catraca para registro dos alunos	1	R\$ 1.450,00	R\$ 1.450,00
Impressora	1	R\$ 349,00	R\$ 349,00
Luzes de emergência	5	R\$ 50,00	R\$ 250,00
Extintor de incêndio	2	R\$ 65,00	R\$ 130,00
Balança	1	R\$ 50,00	R\$ 50,00
Aparelhos de Som	2	350	R\$ 700,00
Bebedouro	2	410	R\$ 820,00
Total	19	R\$ 3.953,00	R\$ 9.894,00

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Por fim, estão apresentados os móveis e equipamentos destinados a Administração da Empresa, estes detalhados no Quadro 19:

Quadro 18 – Móveis e Equipamentos da Administração

Móveis Administração			
Cadeiras para Escritório	3	R\$ 90,00	R\$ 270,00
Balcão de Atendimento	1	R\$ 849,00	R\$ 849,00
Total			R\$ 1.119,00
Equipamentos Administração			
Calculadora	1	10	R\$ 10,00
Telefone	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
Computador	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
Total			R\$ 1.610,00

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

No Quadro 19, há a totalização dos investimentos necessários em equipamentos e instalação destes, até o pleno funcionamento da academia. Há ainda descrita a colocação de uma fachada adequada, com a identidade visual da The Gym, possibilitando a criação da identidade visual.

Para o detalhamento dos valores dos equipamentos, foi realizada pesquisa na Internet, em lojas especializadas de equipamentos e mobiliários de academias de Ginástica.

Quadro 20 – Total de Equipamentos

Investimentos	Valor R\$
Investimentos Fixos	R\$ 79.589,00
Capital de Giro	R\$ 27.140,00
Despesas de Marketing	R\$ 3.100,00
Total	R\$ 109.829,00

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Outro ponto, como indica o Quadro 21, é o material de Marketing necessário para a abertura da academia, como *Banners*, a Logomarca e Logotipo da *The Gym*.

Quadro 20 – Marketing

Marketing		
Banners	3 Unid	R\$ 600,00
Logomarca		R\$ 2.500,00
Total		R\$ 3.100,00

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

4.6.2 Depreciação

A depreciação do imobilizado foi estabelecida conforme tabela da Receita Federal, que estabelece, para mobiliário e aparelhos, uma taxa de 10% ao ano. Já para aparelhos eletrônicos, 20% ao ano, conforme o Quadro 22:

Quadro 22 – Depreciação

Total de Investimentos		Depreciação			
Descrição	Valor	Tx Anual (%)	Tx Mensal (%)	Depreciação ao Ano	Depreciação Mensal
Aparelhos	R\$ 46.661,00	10,00%	0,83%	R\$ 4.666,10	R\$ 388,84
Total de Investimentos					R\$ 388,84
Moveis	R\$ 15.049,00	10,00%	0,83%	R\$ 1.504,90	R\$ 125,41
Utensílios	R\$ 46,00	10,00%	0,83%	R\$ 4,60	R\$ 0,38
Utensílios de Limpeza	R\$ 110,00	10,00%	0,83%	R\$ 11,00	R\$ 0,92
Equipamentos	R\$ 9.894,00	20,00%	1,67%	R\$ 1.978,80	R\$ 164,90
Fachada	R\$ 2.000,00	10,00%	0,83%	R\$ 200,00	R\$ 16,67
Total	R\$ 73.760,00				R\$ 308,28
Total				R\$ 8.365,40	R\$ 697,12
Equipamentos Administração	R\$ 1.610,00	20,00%	1,67%	R\$ 322,00	R\$ 26,83
Moveis Administração	R\$ 1.119,00	10,00%	0,83%	R\$ 111,90	R\$ 9,33
Total	R\$ 2.729,00			R\$ 433,90	R\$ 36,16

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

4.6.4 Capacidade da Academia

Para o cálculo da capacidade da academia, partiu-se do volume de horas totais em que a academia permanecerá aberta por dia (16 horas), e do número de aparelhos, 24, sendo que considerou-se que cada aluno permanecerá uma hora em média na academia.

Assim para o cálculo multiplicou-se o número de dias mensais em que a há expediente na academia, pela capacidade horária de alunos. A posteriori, efetuou-se a distribuição destes alunos pelos dias da semana, distribuição esta que não é homogênea, considerando que há alunos que frequentam desde um único dia por semana, até os que frequentam, cinco dias semanais. Esta obteve-se através da pesquisa de mercado. Tais informações foram condensadas no Quadro 23:

Quadro 23 – Capacidade da Academia

Musculação				
Horas diárias	Alunos por Hora	Cap Max Diária	Cap Semanal	
16	24	384	1920	
Frequência Semanal	% de pessoas	Total de Pes	Cap desc freq	
1 dia	0,00%	0	0	
2 dias	44,44%	853,248	427	
3 dias	33,33%	639,936	213	
4 dias	7,41%	142,22208	36	
5 dias	14,82%	284,544	57	
6 dias	0,00%	0	0	
TOTAL	100,00%	1920	732	
			732	
CAPACIDADE MENSAL DE ALUNOS MATRICULADOS (MUSCULAÇÃO)				732

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

4.6.5. Mão de Obra

A escala de horários dos funcionários foi organizada de forma a concentrar a ociosidade em um único professor. Ociosidade observada pelos horários que o público costuma procurar a academia, segundo a pesquisa de mercado.

Assim obteve-se os Quadros 24, 25, 26 e 27 que identificam de mão de obra sendo o Quadro 24 a escala de horários dos professores, organizada convenientemente para atender com a mínima ociosidade, também optou-se por professores com uma menor carga horária, reduzindo custos.

Quadro 24 -Escala de Horários

Funcionário	Início	Final	Início	Final	Ociosidade	Carga Horária Diária	Semanal	Mensal	Ociosidade Sem	Ociosidade Mensal
Professor 1	06:00:00	10:00:00			0	4	20	80	0	0
Professor 2	10:00:00	12:00:00	14:00:00	18:00:00	5	6	30	180	25	100
Professor 3	18:00:00	20:00:00			0	2	10	20	0	0
Professor 4	20:00:00	00:00:00			0	4	20	80	0	0
Recepcionista	18:00:00	00:00:00			0	6	30	180	0	0
Faxineira	06:00:00	10:00:00			0	4	20	80	0	0

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Já os quadros 25, 26 e 27 demonstram, para os três anos, os custos com a mão de obra direta.

Quadro 25 – Mão de Obra para o ano de 2017

Mão de Obra 2017												
Descrição	Valor Mensal	FGTS	Subtotal	Prov.13º Salário	Prov. Férias	Total unitário	Qtd Funcionários	Valor total Mensal	Horas por profissional (h/Semanais)	Horas totais Semanais	Horas Totais Mensais	Horas totais - Ociosidade
Mão de Obra Direta												
Professor 1	R\$ 1.000,00	R\$ 80,00	R\$ 1.080,00	R\$ 90,00	R\$ 30,00	R\$ 1.200,00	1	R\$ 1.200,00	20	20	80	80
Professor 2	R\$ 1.500,00	R\$ 120,00	R\$ 1.620,00	R\$ 135,00	R\$ 45,00	R\$ 1.800,00	1	R\$ 1.800,00	30	30	120	20
Professor 3	R\$ 500,00	R\$ 40,00	R\$ 540,00	R\$ 45,00	R\$ 15,00	R\$ 600,00	1	R\$ 600,00	10	10	40	40
Professor 4	R\$ 1.000,00	R\$ 80,00	R\$ 1.080,00	R\$ 90,00	R\$ 30,00	R\$ 1.200,00	1	R\$ 1.200,00	20	20	80	80
Mão de Obra Indireta												
Faxineira	R\$ 419,29	R\$ 33,54	R\$ 452,84	R\$ 37,74	R\$ 12,58	R\$ 503,15	1	R\$ 503,15	20	20	80	80

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 26 – Mão de Obra para o ano de 2018

Mão de Obra Ano 2018									
Descrição	Valor Mensal	FGTS	Subtotal	Prov.13º Salário	Prov. Férias	Total unitário	Qtd Funcionários	Valor total Mensal	
Mão de Obra Direta									
Professor 1	R\$ 1.050,00	R\$ 84,00	R\$ 1.134,00	R\$ 94,50	R\$ 31,50	R\$ 1.260,00	1	R\$ 1.260,00	
Professor 2	R\$ 1.575,00	R\$ 126,00	R\$ 1.701,00	R\$ 141,75	R\$ 47,25	R\$ 1.890,00	1	R\$ 1.890,00	
Professor 3	R\$ 525,00	R\$ 42,00	R\$ 567,00	R\$ 47,25	R\$ 15,75	R\$ 630,00	1	R\$ 630,00	
Professor 4	R\$ 1.050,00	R\$ 84,00	R\$ 1.134,00	R\$ 94,50	R\$ 31,50	R\$ 1.260,00	1	R\$ 1.260,00	
Mão de Obra Indireta									
Faxineira	R\$ 440,26	R\$ 35,22	R\$ 475,48	R\$ 39,62	R\$ 13,21	R\$ 528,31	1	R\$ 528,31	

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 27 – Mão de Obra para o ano de 2019

Mão de Obra 2019								
Descrição	Valor Mensal	FGTS	Subtotal	Prov.13º Salário	Prov. Férias	Total unitário	Qtd Funcionários	Valor total Mensal
Mão de Obra Direta								
Professor 1	R\$ 1.102,50	R\$ 88,20	R\$ 1.190,70	R\$ 99,23	R\$ 33,08	R\$ 1.323,00	1	R\$ 1.323,00
Professor 2	R\$ 1.653,75	R\$ 132,30	R\$ 1.786,05	R\$ 148,84	R\$ 49,61	R\$ 1.984,50	1	R\$ 1.984,50
Professor 3	R\$ 551,25	R\$ 44,10	R\$ 595,35	R\$ 49,61	R\$ 16,54	R\$ 661,50	1	R\$ 661,50
Professor 4	R\$ 1.102,50	R\$ 88,20	R\$ 1.190,70	R\$ 99,23	R\$ 33,08	R\$ 1.323,00	1	R\$ 1.323,00
Mão de Obra Indireta								
Faxineira	R\$ 462,27	R\$ 36,98	R\$ 499,25	R\$ 41,60	R\$ 13,87	R\$ 554,73	1	R\$ 554,73
Total	R\$ 4.872,27	R\$ 389,78	R\$ 5.262,05	R\$ 438,50	R\$ 146,17	R\$ 5.846,73		R\$ 5.846,73

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

4.6.6 Custos e Despesas

Quanto aos custos e despesas, por ser uma academia de pequeno porte, o orçamento de despesas será o mais otimizado possível, sendo composto por um pró-labore compatível com sua estrutura, bem como demais despesas como uma recepcionista, e parte dos custos de mão de obra da faxineira serão alocados para a recepção e o escritório da academia. Seus respectivos encargos, contabilidade, material administrativo, telefone e internet, Marketing e propaganda e a depreciação dos equipamentos e moveis da administração.

Abaixo, os Quadros 28, 29, 30 com os demonstrativos das despesas para os três anos, com os respectivos ajustes anuais conforme IPCA previsto.

Quadro 28 – Despesas Mensais 2017

Despesas Mensais 2017									
Administrativas									
Descrição	Valor Mensal	FGTS	INSS Pró Labore	Subtotal	Prov.13º Salário	Prov. Férias	Total unitário	Qty Funcionários	Valor total Mensal
Pró Labore	R\$ 2.000,00		R\$ 220,00	R\$ 2.220,00			R\$ 2.220,00	1	R\$ 2.220,00
Material Admin	R\$ 100,00								R\$ 100,00
Contabilidade	R\$ 200,00								R\$ 200,00
Manutenção	R\$ 300,00								R\$ 300,00
Faxineira	R\$ 20,71	R\$ 1,66		R\$ 22,36	R\$ 1,86	R\$ 0,62	R\$ 24,85	1	R\$ 24,85
Recepcionista	R\$ 1.000,00	R\$ 80,00		R\$ 1.080,00	R\$ 90,00	R\$ 30,00	R\$ 1.200,00	1	R\$ 1.200,00
Telefone Internet	R\$ 150,00								R\$ 150,00
Depreciação	R\$ 36,16								R\$ 36,16
Maquina de Cartão	R\$ 200,00								R\$ 200,00
Marketing e Propaganda	R\$ 500,00								R\$ 500,00
Total									R\$ 4.931,01

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 29 – Despesas Mensais 2018

Despesas Mensais 2018									
Administrativas									
Descrição	Valor Mensal	FGTS	INSS Pró Labore	Subtotal	Prov.13º Salário	Prov. Férias	Total unitário	Qty Funcionários	Valor total Mensal
Pró Labore	R\$ 2.139,60		R\$ 235,36	R\$ 2.374,96			R\$ 2.374,96	1	R\$ 2.374,96
Material Admin	R\$ 106,98								R\$ 106,98
Contabilidade	R\$ 213,96								R\$ 213,96
Manutenção	R\$ 320,94								R\$ 320,94
Faxineira	R\$ 23,53	R\$ 1,88		R\$ 25,41	R\$ 2,12	R\$ 0,71	R\$ 28,24	1	R\$ 28,24
Recepcionista	R\$ 1.069,80	R\$ 85,58		R\$ 1.155,38	R\$ 96,28	R\$ 32,09	R\$ 1.283,76	1	R\$ 1.283,76
Telefone Internet	R\$ 160,47								R\$ 160,47
Depreciação	R\$ 36,16								R\$ 36,16
Maquina de Cartão	R\$ 213,96								R\$ 213,96
Marketing e Propaganda	R\$ 534,90								R\$ 534,90
Total									R\$ 5.274,32

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 30 – Despesas Mensais 2019

Despesas Mensais 2019									
Administrativas									
Descrição	Valor Mensal	FGTS	INSS Pró Labore	Subtotal	Prov.13º Salário	Prov. Férias	Total unitário	Qtd Funcionários	Valor total Mensal
Pró Labore	R\$ 2.288,94		R\$ 251,78	R\$ 2.540,73			R\$ 2.540,73	1	R\$ 2.540,73
Material Admin	R\$ 114,45								R\$ 114,45
Contabilidade	R\$ 228,89								R\$ 228,89
Manutenção	R\$ 343,34								R\$ 343,34
Faxineira	R\$ 25,88	R\$ 2,07		R\$ 27,95	R\$ 2,33	R\$ 0,78	R\$ 31,06	1	R\$ 31,06
Recepcionista	R\$ 1.144,47	R\$ 91,56		R\$ 1.236,03	R\$ 103,00	R\$ 34,33	R\$ 1.373,37	1	R\$ 1.373,37
Telefone Internet	R\$ 171,67								R\$ 171,67
Depreciação	R\$ 36,16								R\$ 36,16
Maquina de Cartão	R\$ 228,89								R\$ 228,89
Marketing e Propaganda	R\$ 572,24								R\$ 572,24
Total					R\$ 105,33	R\$ 35,11			R\$ 5.640,80

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quanto aos custos fixos indiretos, também projetados e corrigidos para três anos, compostos por custos fixos, devido a natureza da atividade de prestação de serviços, em que praticamente não há consumo de materiais, esses são compostos por aluguel, IPTU, Condomínio, Material de Limpeza, Manutenção, Água e Luz, conforme quadros 31, 32 e 33

Quadro 31 – Custos Fixos Indiretos Mensais 2017

Custos Fixos Indiretos Mensais Ano 2017	
Descrição	Valor Mensal
Aluguel	R\$ 2.500,00
IPTU	R\$ 400,00
Condomínio	R\$ 120,00
Material de Limpeza	R\$ 200,00
Manutenção	R\$ 300,00
Água	R\$ 100,00
Luz	R\$ 400,00
Total	R\$ 4.020,00

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Os Quadros 32 e 33 se referem aos anos de 2018 e 2019, respectivamente.

Quadro 32 – Custos Fixos Indiretos Mensais 2018

Custos Fixos Indiretos Mensais Ano 2018	
Descrição	Valor Mensal
Aluguel	R\$ 2.674,50
IPTU	R\$ 427,92
Condomínio	R\$ 128,38
Material de Limpeza	R\$ 213,96
Manutenção	R\$ 320,94
Água	R\$ 106,98
Luz	R\$ 427,92
Total	R\$ 4.300,60

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 33 – Custos Fixos Indiretos Mensais 2019

Custos Fixos Indiretos Mensais Ano 2019	
Descrição	Valor Mensal
Aluguel	R\$ 2.861,18
IPTU	R\$ 457,79
Condomínio	R\$ 137,34
Material de Limpeza	R\$ 228,89
Manutenção	R\$ 343,34
Água	R\$ 114,45
Luz	R\$ 457,79
Total	R\$ 4.600,78

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

4.6.7 Preço da Mensalidade

O preço da mensalidade, levou em consideração os custos com Mão de Obra, Custos Indiretos e Despesas, alocados a única modalidade que a academia oferecerá ao público inicialmente, que é a musculação.

As projeções foram feitas para um período de três anos, considerando um aumento de custos da ordem de 6,98% ao ano, projeção feita pelo Banco Central para o IPCA no ano de 2016. (FREITAS, 2016).

Então a partir do levantamento dos custos e despesas, tributos e margem de lucro, foi delimitado o preço - hora de funcionamento da academia, que dividido pela capacidade máxima hora da academia, obteve-se o preço hora- aluno.

Por fim, foi multiplicado o preço hora pelo número de dias de frequência semanal contratado (considerando-se uma média diária de uma de hora

permanência do aluno na academia). Caso o aluno frequente mais de um dia por semana, o valor obtido pelo resultado da multiplicação terá seu valor reduzido através de um fator de desconto arbitrado, assim, o aluno pagará 55% do valor obtido pelo cálculo original.

Dessa forma, foram obtidos os Quadros 34, 35 e 36 correspondentes aos cálculos para elaboração do preço hora aluno para os três cenários, e os Quadros 37, 38 e 39 com os preços mensais ajustados por dias da semana frequentados.

Quadro 34 – Preço Hora - Aluno (Cenário Realista)

Realista					
Valor da Mensalidade – 2017		Valor da Mensalidade – 2018		Valor da Mensalidade – 2019	
	Musculação		Musculação		Musculação
Custos Fixos	R\$ 5.303,15	Custos Fixos	R\$ 5.673,31	Custos Fixos	R\$ 6.069,31
Outros Custos Fixos	R\$ 4.020,00	Outros Custos Fixos	R\$ 4.300,60	Outros Custos Fixos	R\$ 4.600,78
Despesas	R\$ 4.931,01	Despesas	R\$ 5.274,32	Despesas	R\$ 5.640,80
Depreciação	R\$ 697,12	Depreciação	R\$ 697,12	Depreciação	R\$ 697,12
P	1	P	1	P	1
Impostos	-0,06	Impostos	-0,1225	Impostos	-0,1475
% Lucro	-0,8	% Lucro	-0,75	% Lucro	-0,75
CF+DF	14.951,28	CF+DF	15.945,35	CF+DF	17.008,00
P-Imp-L	0,14	P-Imp-L	0,1275	P-Imp-L	0,1025
Preço Hora	R\$ 355,98	Preço Hora	R\$ 416,87	Preço Hora	R\$ 553,11
Preço por aluno hora	R\$ 14,83	Preço por aluno hora	R\$ 17,37	Preço por aluno hora	R\$ 23,05

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 35 – Preço Hora – Aluno (Cenário Pessimista)

Pessimista					
Valor da Mensalidade – 2017		Valor da Mensalidade – 2018		Valor da Mensalidade – 2019	
	Musculação		Musculação		Musculação
Custos Fixos	R\$ 5.303,15	Custos Fixos	R\$ 5.673,31	Custos Fixos	R\$ 6.069,31
Outros Custos Fixos	R\$ 4.020,00	Outros Custos Fixos	R\$ 4.300,60	Outros Custos Fixos	R\$ 4.600,78
Despesas	R\$ 4.931,01	Despesas	R\$ 5.274,32	Despesas	R\$ 5.640,80
Depreciação	R\$ 697,12	Depreciação	R\$ 697,12	Depreciação	R\$ 697,12
P	1	P	1	P	1
Impostos	-0,06	Impostos	-0,06	Impostos	-0,1225
% Lucro	-0,8	% Lucro	-0,8	% Lucro	-0,75
CF+DF	14.951,28	CF+DF	15.945,35	CF+DF	17.008,00
P-Imp-L	0,14	P-Imp-L	0,14	P-Imp-L	0,1275
Preço Hora	R\$ 355,98	Preço Hora	R\$ 379,65	Preço Hora	R\$ 444,65
Preço por aluno hora	R\$ 14,83	Preço por aluno hora	R\$ 15,82	Preço por aluno hora	R\$ 18,53

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 36 – Preço Hora- Aluno (Cenário Otimista)

Otimista					
Valor da Mensalidade 2017		Valor da Mensalidade 2018		Valor da Mensalidade 2019	
	Musculação		Musculação		Musculação
Custos Fixos	R\$ 5.303,15	Custos Fixos	R\$ 5.673,31	Custos Fixos	R\$ 6.069,31
Outros Custos	R\$ 4.020,00	Outros Custos	R\$ 4.300,60	Outros Custos	R\$ 4.600,78
Despesas	R\$ 4.931,01	Despesas	R\$ 5.274,32	Despesas	R\$ 5.640,80
Depreciação	R\$ 697,12	Depreciação	R\$ 697,12	Depreciação	R\$ 697,12
P	1P	P	1P	P	1P
Impostos	-0,06	Impostos	-0,1475	Impostos	-0,1475
% Lucro	-0,8	% Lucro	-0,75	% Lucro	-0,75
CF+DF	14.951,28	CF+DF	15.945,35	CF+DF	17.008,00
P-Imp-L	0,14	P-Imp-L	0,1025	P-Imp-L	0,1025
Preço Hora	R\$ 355,98	Preço Hora	R\$ 518,55	Preço Hora	R\$ 553,11
Preço por alun	R\$ 14,83	Preço por alun	R\$ 21,61	Preço por alun	R\$ 23,05

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 37 – Preço ajustado (Cenário Realista)

Realista					
Preço ajustado 2017		Preço ajustado 2018		Preço ajustado 2019	
Preço por Aluno	Musculação	Preço por Aluno	Musculação	Preço por Aluno	Musculação
1 Vez por Semana	R\$ 59	1 Vez por Semana	R\$ 69	1 Vez por Semana	R\$ 92
2 Vezes por Semana	R\$ 65	2 Vezes por Semana	R\$ 76	2 Vezes por Semana	R\$ 101
3 Vezes por Semana	R\$ 98	3 Vezes por Semana	R\$ 115	3 Vezes por Semana	R\$ 152
4 Vezes por Semana	R\$ 131	4 Vezes por Semana	R\$ 153	4 Vezes por Semana	R\$ 203
5 Vezes por Semana	R\$ 163	5 Vezes por Semana	R\$ 191	5 Vezes por Semana	R\$ 254

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 38 – Preço ajustado (Cenário Pessimista)

Pessimista					
Preço ajustado 2017		Preço ajustado 2018		Preço ajustado 2019	
Preço por Aluno	Musculação	Preço por Aluno	Musculação	Preço por Aluno	Musculação
1 Vez por Semana	R\$ 59	1 Vez por Semana	R\$ 63	1 Vez por Semana	R\$ 74
2 Vezes por Semana	R\$ 65	2 Vezes por Semana	R\$ 70	2 Vezes por Semana	R\$ 82
3 Vezes por Semana	R\$ 98	3 Vezes por Semana	R\$ 104	3 Vezes por Semana	R\$ 122
4 Vezes por Semana	R\$ 131	4 Vezes por Semana	R\$ 139	4 Vezes por Semana	R\$ 163
5 Vezes por Semana	R\$ 163	5 Vezes por Semana	R\$ 174	5 Vezes por Semana	R\$ 204

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 39 – Preço Ajustado (Cenário Otimista)

Otimista					
Preço ajustado 2017		Preço ajustado 2018		Preço ajustado 2019	
Preço por Aluno	Musculação	Preço por Aluno	Musculação	Preço por Aluno	Musculação
1 Vez por Semana	R\$ 59	1 Vez por Sem	R\$ 86	1 Vez por Sem	R\$ 92
2 Vezes por Semana	R\$ 65	2 Vezes por S	R\$ 95	2 Vezes por S	R\$ 101
3 Vezes por Semana	R\$ 98	3 Vezes por S	R\$ 143	3 Vezes por S	R\$ 152
4 Vezes por Semana	R\$ 131	4 Vezes por	R\$ 190	4 Vezes por	R\$ 203
5 Vezes por Semana	R\$ 163	5 Vezes por S	R\$ 238	5 Vezes por S	R\$ 254

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

4.6.8 Projeção de matrículas

Nas projeções de matrículas, vislumbrando 3 cenários, realista, pessimista e otimista, estabeleceu-se as seguintes projeções de crescimento, para cada cenário:

– **Cenário Realista:** Com um número inicial de 16 alunos no Mês de Janeiro, um incremento mensal de 16 novas matrículas no primeiro ano, e 10 matrículas mensais no segundo e terceiro anos, totalizando 432 alunos matriculados no final do terceiro ano (58,94% da capacidade da academia). Observam-se os Quadros 40, 41 e 42 com as matrículas para os anos de 2017, 2018 e 2019.

Quadro 40 – Total acumulado de alunos (2017 - Realista)

Período	Total Acumulado de alunos no Mês (2017 – Realista)					Total
	Musculação					
	1 Ve	2 Vezes	3 Vezes	4 Vezes	5 Vezes	
Janeiro	0	6	6	5	2	3 16
Fevereiro	0	12	12	10	4	6 32
Março	0	18	18	15	6	9 48
Abril	0	24	24	20	8	12 64
Maio	0	30	30	25	10	15 80
Junho	0	36	36	30	12	18 96
Julho	0	42	42	35	14	21 112
Agosto	0	48	48	40	16	24 128
Setembro	0	54	54	45	18	27 144
Outubro	0	60	60	50	20	30 160
Novembro	0	66	66	55	22	33 176
Dezembro	0	72	72	60	24	36 192

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 41 – Total acumulado de alunos (2018 - Realista)

Período	Total Acumulado de alunos no Mês (2018- Realista)					Total
	Musculação					
	1 Ve	2 Vezes	3 Vezes	4 Vezes	5 Vezes	
Janeiro	0	77	77	64	25	38 204
Fevereiro	0	82	82	68	26	40 216
Março	0	87	87	72	27	42 228
Abril	0	92	92	76	28	44 240
Maio	0	97	97	80	29	46 252
Junho	0	102	102	84	30	48 264
Julho	0	107	107	88	31	50 276
Agosto	0	112	112	92	32	52 288
Setembro	0	117	117	96	33	54 300
Outubro	0	122	122	100	34	56 312
Novembro	0	127	127	104	35	58 324
Dezembro	0	132	132	108	36	60 336

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 42 – Total acumulado de alunos (2019 - Realista)

Total Acumulado de alunos no Mês (2019 - Realista)						
Período	Musculação					Total
	1 Veiz	2 Veizes	3 Veizes	4 Veizes	5 Veizes	
Janeiro	0	136	111	36	61	344
Fevereiro	0	140	114	36	62	352
Março	0	144	117	36	63	360
Abril	0	148	120	36	64	368
Mai	0	152	123	36	65	376
Junho	0	156	126	36	66	384
Julho	0	160	129	36	67	392
Agosto	0	164	132	36	68	400
Setembro	0	168	135	36	69	408
Outubro	0	172	138	36	70	416
Novembro	0	176	141	36	71	424
Dezembro	0	180	144	36	72	432
Total						

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

A receita dos três períodos para o cenário realista é auferida nos Quadros 43, 44 e 45.

Quadro 43 – Receita Mensal Acumulada (2017 - Realista)

Receita Mensal Acumulada (2017 -Realista)						
Período	Musculação					Receita
	1 Veiz	2 Veizes	3 Veizes	4 Veizes	5 Veizes	
Janeiro	R\$ 0,00	R\$ 390,00	R\$ 490,00	R\$ 262,00	R\$ 489,00	R\$ 1.631,00
Fevereiro	R\$ 0,00	R\$ 780,00	R\$ 980,00	R\$ 524,00	R\$ 978,00	R\$ 3.262,00
Março	R\$ 0,00	R\$ 1.170,00	R\$ 1.470,00	R\$ 786,00	R\$ 1.467,00	R\$ 4.893,00
Abril	R\$ 0,00	R\$ 1.560,00	R\$ 1.960,00	R\$ 1.048,00	R\$ 1.956,00	R\$ 6.524,00
Mai	R\$ 0,00	R\$ 1.950,00	R\$ 2.450,00	R\$ 1.310,00	R\$ 2.445,00	R\$ 8.155,00
Junho	R\$ 0,00	R\$ 2.340,00	R\$ 2.940,00	R\$ 1.572,00	R\$ 2.934,00	R\$ 9.786,00
Julho	R\$ 0,00	R\$ 2.730,00	R\$ 3.430,00	R\$ 1.834,00	R\$ 3.423,00	R\$ 11.417,00
Agosto	R\$ 0,00	R\$ 3.120,00	R\$ 3.920,00	R\$ 2.096,00	R\$ 3.912,00	R\$ 13.048,00
Setembro	R\$ 0,00	R\$ 3.510,00	R\$ 4.410,00	R\$ 2.358,00	R\$ 4.401,00	R\$ 14.679,00
Outubro	R\$ 0,00	R\$ 3.900,00	R\$ 4.900,00	R\$ 2.620,00	R\$ 4.890,00	R\$ 16.310,00
Novembro	R\$ 0,00	R\$ 4.290,00	R\$ 5.390,00	R\$ 2.882,00	R\$ 5.379,00	R\$ 17.941,00
Dezembro	R\$ 0,00	R\$ 4.680,00	R\$ 5.880,00	R\$ 3.144,00	R\$ 5.868,00	R\$ 19.572,00
Total						127.218,00

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 44 – Receita Mensal Acumulada (2018 - Realista)

Receita Mensal Acumulada (2018-Realista)						
Período	Musculação					Receita
	1 Veiz	2 Veizes	3 Veizes	4 Veizes	5 Veizes	
Janeiro	R\$ 0,00	R\$ 5.852,00	R\$ 7.360,00	R\$ 3.825,00	R\$ 7.258,00	24.295,00
Fevereiro	R\$ 0,00	R\$ 6.232,00	R\$ 7.820,00	R\$ 3.978,00	R\$ 7.640,00	25.670,00
Março	R\$ 0,00	R\$ 6.612,00	R\$ 8.280,00	R\$ 4.131,00	R\$ 8.022,00	27.045,00
Abril	R\$ 0,00	R\$ 6.992,00	R\$ 8.740,00	R\$ 4.284,00	R\$ 8.404,00	28.420,00
Mai	R\$ 0,00	R\$ 7.372,00	R\$ 9.200,00	R\$ 4.437,00	R\$ 8.786,00	29.795,00
Junho	R\$ 0,00	R\$ 7.752,00	R\$ 9.660,00	R\$ 4.590,00	R\$ 9.168,00	31.170,00
Julho	R\$ 0,00	R\$ 8.132,00	R\$ 10.120,00	R\$ 4.743,00	R\$ 9.550,00	32.545,00
Agosto	R\$ 0,00	R\$ 8.512,00	R\$ 10.580,00	R\$ 4.896,00	R\$ 9.932,00	33.920,00
Setembro	R\$ 0,00	R\$ 8.892,00	R\$ 11.040,00	R\$ 5.049,00	R\$ 10.314,00	35.295,00
Outubro	R\$ 0,00	R\$ 9.272,00	R\$ 11.500,00	R\$ 5.202,00	R\$ 10.696,00	36.670,00
Novembro	R\$ 0,00	R\$ 9.652,00	R\$ 11.960,00	R\$ 5.355,00	R\$ 11.078,00	38.045,00
Dezembro	R\$ 0,00	R\$ 10.032,00	R\$ 12.420,00	R\$ 5.508,00	R\$ 11.460,00	39.420,00
Total						382.290,00

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 45 – Receita Mensal Acumulada (2019 - Realista)

Receita Mensal Acumulada (2019-Realista)						
Período	Musculação					Receita
	1 Vez	2 Vezes	3 Vezes	4 Vezes	5 Vezes	
Janeiro	R\$ 0,00	R\$ 13.736,00	R\$ 16.872,00	R\$ 7.308,00	R\$ 15.494,00	R\$ 53.410,00
Fevereiro	R\$ 0,00	R\$ 14.140,00	R\$ 17.328,00	R\$ 7.308,00	R\$ 15.748,00	R\$ 54.524,00
Março	R\$ 0,00	R\$ 14.544,00	R\$ 17.784,00	R\$ 7.308,00	R\$ 16.002,00	R\$ 55.638,00
Abril	R\$ 0,00	R\$ 14.948,00	R\$ 18.240,00	R\$ 7.308,00	R\$ 16.256,00	R\$ 56.752,00
Maio	R\$ 0,00	R\$ 15.352,00	R\$ 18.696,00	R\$ 7.308,00	R\$ 16.510,00	R\$ 57.866,00
Junho	R\$ 0,00	R\$ 15.756,00	R\$ 19.152,00	R\$ 7.308,00	R\$ 16.764,00	R\$ 58.980,00
Julho	R\$ 0,00	R\$ 16.160,00	R\$ 19.608,00	R\$ 7.308,00	R\$ 17.018,00	R\$ 60.094,00
Agosto	R\$ 0,00	R\$ 16.564,00	R\$ 20.064,00	R\$ 7.308,00	R\$ 17.272,00	R\$ 61.208,00
Setembro	R\$ 0,00	R\$ 16.968,00	R\$ 20.520,00	R\$ 7.308,00	R\$ 17.526,00	R\$ 62.322,00
Outubro	R\$ 0,00	R\$ 17.372,00	R\$ 20.976,00	R\$ 7.308,00	R\$ 17.780,00	R\$ 63.436,00
Novembro	R\$ 0,00	R\$ 17.776,00	R\$ 21.432,00	R\$ 7.308,00	R\$ 18.034,00	R\$ 64.550,00
Dezembro	R\$ 0,00	R\$ 18.180,00	R\$ 21.888,00	R\$ 7.308,00	R\$ 18.288,00	R\$ 65.664,00
Total						R\$ 714.444,00

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Cenário Pessimista: Para o cenário pessimista, trabalha-se com uma quantidade de alunos de 240 ao final do terceiro ano, o que perfaz 39,34% da capacidade da academia, com uma evolução de 11 novas matrículas mensais ao longo do primeiro ano, 8 novas matrículas ao longo do segundo e 5 novas matrículas mensais ao longo do terceiro ano. Assim há a seguinte evolução no número de aluno, conformes Quadros 46,47 e 48.

Quadro 46 – Total acumulado de alunos (2017 - Pessimista)

Total Acumulado de alunos no Mês (2017 – Pessimista)						
Período	Musculação					Total
	1 Vez	2 Vezes	3 Vezes	4 Vezes	5 Vezes	
Janeiro	0	5	4	0	2	11
Fevereiro	0	10	8	0	4	22
Março	0	15	12	0	6	33
Abril	0	20	16	0	8	44
Maio	0	25	20	0	10	55
Junho	0	30	24	0	12	66
Julho	0	35	28	0	14	77
Agosto	0	40	32	0	16	88
Setembro	0	45	36	0	18	99
Outubro	0	50	40	0	20	110
Novembro	0	55	44	0	22	121
Dezembro	0	60	48	0	24	132

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 47 – Total acumulado de alunos (2018 - Pessimista)

Total Acumulado de alunos no Mês (2018- Pessimista)						
Período	Musculação					Total
	1 Vez	2 Vezes	3 Vezes	4 Vezes	5 Vezes	
Janeiro	0	64	51	0	25	140
Fevereiro	0	68	54	0	26	148
Março	0	72	57	0	27	156
Abril	0	76	60	0	28	164
Maio	0	80	63	0	29	172
Junho	0	84	66	0	30	180
Julho	0	88	69	0	31	188
Agosto	0	92	72	0	32	196
Setembro	0	96	75	0	33	204
Outubro	0	100	78	0	34	212
Novembro	0	104	81	0	35	220
Dezembro	0	108	84	0	36	228
Total						

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 48 – Total acumulado de alunos (2019 - Pessimista)

Total Acumulado de alunos no Mês (2019-Pessimista)						
Período	Musculação					Total
	1 Veiz	2 Veizes	3 Veizes	4 Veizes	5 Veizes	
Janeiro	0	111	86	0	36	233
Fevereiro	0	114	88	0	36	238
Março	0	117	90	0	36	243
Abril	0	120	92	0	36	248
Mai	0	123	94	0	36	253
Junho	0	126	96	0	36	258
Julho	0	129	98	0	36	263
Agosto	0	132	100	0	36	268
Setembro	0	135	102	0	36	273
Outubro	0	138	104	0	36	278
Novembro	0	141	106	0	36	283
Dezembro	0	144	108	0	36	288
Total						

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Para o cenário Pessimista o resultado acumulado pode ser verificado nos quadros 49, 50 e 51

Quadro 49 – Receita Mensal Acumulada (2017 - Pessimista)

Receita Mensal Acumulada (2017 – Pessimista)						
Período	Musculação					Receita
	1 Veiz	2 Veizes	3 Veizes	4 Veizes	5 Veizes	
Janeiro	R\$ 0,00	R\$ 325,00	R\$ 392,00	R\$ 0,00	R\$ 326,00	R\$ 1.043,00
Fevereiro	R\$ 0,00	R\$ 650,00	R\$ 784,00	R\$ 0,00	R\$ 652,00	R\$ 2.086,00
Março	R\$ 0,00	R\$ 975,00	R\$ 1.176,00	R\$ 0,00	R\$ 978,00	R\$ 3.129,00
Abril	R\$ 0,00	R\$ 1.300,00	R\$ 1.568,00	R\$ 0,00	R\$ 1.304,00	R\$ 4.172,00
Mai	R\$ 0,00	R\$ 1.625,00	R\$ 1.960,00	R\$ 0,00	R\$ 1.630,00	R\$ 5.215,00
Junho	R\$ 0,00	R\$ 1.950,00	R\$ 2.352,00	R\$ 0,00	R\$ 1.956,00	R\$ 6.258,00
Julho	R\$ 0,00	R\$ 2.275,00	R\$ 2.744,00	R\$ 0,00	R\$ 2.282,00	R\$ 7.301,00
Agosto	R\$ 0,00	R\$ 2.600,00	R\$ 3.136,00	R\$ 0,00	R\$ 2.608,00	R\$ 8.344,00
Setembro	R\$ 0,00	R\$ 2.925,00	R\$ 3.528,00	R\$ 0,00	R\$ 2.934,00	R\$ 9.387,00
Outubro	R\$ 0,00	R\$ 3.250,00	R\$ 3.920,00	R\$ 0,00	R\$ 3.260,00	R\$ 10.430,00
Novembro	R\$ 0,00	R\$ 3.575,00	R\$ 4.312,00	R\$ 0,00	R\$ 3.586,00	R\$ 11.473,00
Dezembro	R\$ 0,00	R\$ 3.900,00	R\$ 4.704,00	R\$ 0,00	R\$ 3.912,00	R\$ 12.516,00
Total						81.354,00

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 50 – Receita Mensal Acumulada(2018 - Pessimista)

Receita Mensal Acumulada (2018-Pessimista)						
Período	Musculação					Receita
	1 Veiz	2 Veizes	3 Veizes	4 Veizes	5 Veizes	
Janeiro	R\$ 0,00	R\$ 4.480,00	R\$ 5.304,00	R\$ 0,00	R\$ 4.350,00	14.134,00
Fevereiro	R\$ 0,00	R\$ 4.760,00	R\$ 5.616,00	R\$ 0,00	R\$ 4.524,00	14.900,00
Março	R\$ 0,00	R\$ 5.040,00	R\$ 5.928,00	R\$ 0,00	R\$ 4.698,00	15.666,00
Abril	R\$ 0,00	R\$ 5.320,00	R\$ 6.240,00	R\$ 0,00	R\$ 4.872,00	16.432,00
Mai	R\$ 0,00	R\$ 5.600,00	R\$ 6.552,00	R\$ 0,00	R\$ 5.046,00	17.198,00
Junho	R\$ 0,00	R\$ 5.880,00	R\$ 6.864,00	R\$ 0,00	R\$ 5.220,00	17.964,00
Julho	R\$ 0,00	R\$ 6.160,00	R\$ 7.176,00	R\$ 0,00	R\$ 5.394,00	18.730,00
Agosto	R\$ 0,00	R\$ 6.440,00	R\$ 7.488,00	R\$ 0,00	R\$ 5.568,00	19.496,00
Setembro	R\$ 0,00	R\$ 6.720,00	R\$ 7.800,00	R\$ 0,00	R\$ 5.742,00	20.262,00
Outubro	R\$ 0,00	R\$ 7.000,00	R\$ 8.112,00	R\$ 0,00	R\$ 5.916,00	21.028,00
Novembro	R\$ 0,00	R\$ 7.280,00	R\$ 8.424,00	R\$ 0,00	R\$ 6.090,00	21.794,00
Dezembro	R\$ 0,00	R\$ 7.560,00	R\$ 8.736,00	R\$ 0,00	R\$ 6.264,00	22.560,00
Total						220.164,00

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 51 - Receita Mensal Acumulada (2019- Pessimista)

Receita Mensal Acumulada (2019-Pessimista)						
Período	Musculação					Receita
	1 Vez	2 Vezes	3 Vezes	4 Vezes	5 Vezes	
Janeiro	R\$ 0,00	R\$ 9.102,00	R\$ 10.492,00	R\$ 0,00	R\$ 7.344,00	R\$ 26.938,00
Fevereiro	R\$ 0,00	R\$ 9.348,00	R\$ 10.736,00	R\$ 0,00	R\$ 7.344,00	R\$ 27.428,00
Março	R\$ 0,00	R\$ 9.594,00	R\$ 10.980,00	R\$ 0,00	R\$ 7.344,00	R\$ 27.918,00
Abril	R\$ 0,00	R\$ 9.840,00	R\$ 11.224,00	R\$ 0,00	R\$ 7.344,00	R\$ 28.408,00
Maio	R\$ 0,00	R\$ 10.086,00	R\$ 11.468,00	R\$ 0,00	R\$ 7.344,00	R\$ 28.898,00
Junho	R\$ 0,00	R\$ 10.332,00	R\$ 11.712,00	R\$ 0,00	R\$ 7.344,00	R\$ 29.388,00
Julho	R\$ 0,00	R\$ 10.578,00	R\$ 11.956,00	R\$ 0,00	R\$ 7.344,00	R\$ 29.878,00
Agosto	R\$ 0,00	R\$ 10.824,00	R\$ 12.200,00	R\$ 0,00	R\$ 7.344,00	R\$ 30.368,00
Setembro	R\$ 0,00	R\$ 11.070,00	R\$ 12.444,00	R\$ 0,00	R\$ 7.344,00	R\$ 30.858,00
Outubro	R\$ 0,00	R\$ 11.316,00	R\$ 12.688,00	R\$ 0,00	R\$ 7.344,00	R\$ 31.348,00
Novembro	R\$ 0,00	R\$ 11.562,00	R\$ 12.932,00	R\$ 0,00	R\$ 7.344,00	R\$ 31.838,00
Dezembro	R\$ 0,00	R\$ 11.808,00	R\$ 13.176,00	R\$ 0,00	R\$ 7.344,00	R\$ 32.328,00
Total						R\$ 355.596,00

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Cenário Otimista: Para o cenário Otimista, considerou-se a capacidade quase total da academia (98,36%), cenário ideal, em que não se consideram ociosidades, de alunos matriculados no final do terceiro ano, assim, os Quadros 52, 53 e 54 apresentam o total acumulado para cada ano.

Quadro 52 – Total Acumulado de Alunos no Mês (2017 - Otimista)

Total Acumulado de alunos no Mês (2017 – Otimista)						
Período	Musculação					Total
	1 Vez	2 Vezes	3 Vezes	4 Vezes	5 Vezes	
Janeiro	0	10	8	2	4	24
Fevereiro	0	20	16	4	8	48
Março	0	30	24	6	12	72
Abril	0	40	32	8	16	96
Maio	0	50	40	10	20	120
Junho	0	60	48	12	24	144
Julho	0	70	56	14	28	168
Agosto	0	80	64	16	32	192
Setembro	0	90	72	18	36	216
Outubro	0	100	80	20	40	240
Novembro	0	110	88	22	44	264
Dezembro	0	120	96	24	48	288

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 53 – Total Acumulado de Alunos no Mês (2018 - Otimista)

Total Acumulado de alunos no Mês (2018- Otimista)						
Período	Musculação					Total
	1 Vez	2 Vezes	3 Vezes	4 Vezes	5 Vezes	
Janeiro	0	129	103	25	51	308
Fevereiro	0	138	110	26	54	328
Março	0	147	117	27	57	348
Abril	0	156	124	28	60	368
Maio	0	165	131	29	63	388
Junho	0	174	138	30	66	408
Julho	0	183	145	31	69	428
Agosto	0	192	152	32	72	448
Setembro	0	201	159	33	75	468
Outubro	0	210	166	34	78	488
Novembro	0	219	173	35	81	508
Dezembro	0	228	180	36	84	528
Total						

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 54 – Total Acumulado de Alunos no Mês (2019 - Otimista)

Total Acumulado de alunos no Mês (2019 – Otimista)						
Período	Musculação					Total
	1 Veiz	2 Veizes	3 Veizes	4 Veizes	5 Veizes	
Janeiro	0	236	186	36	86	544
Fevereiro	0	244	192	36	88	560
Março	0	252	198	36	90	576
Abril	0	260	204	36	92	592
Mai	0	268	210	36	94	608
Junho	0	276	216	36	96	624
Julho	0	284	222	36	98	640
Agosto	0	292	228	36	100	656
Setembro	0	300	234	36	102	672
Outubro	0	308	240	36	104	688
Novembro	0	316	246	36	106	704
Dezembro	0	324	252	36	108	720
Total						

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Os resultados acumulados são mostrados nos Quadros 54, 55 e 56.

Quadro 54 – Receita Mensal Acumulada (2017 - Otimista)

Receita Mensal Acumulada (2017 - Otimista)						
Período	Musculação					Receita
	1 Veiz	2 Veizes	3 Veizes	4 Veizes	5 Veizes	
Janeiro	R\$ 0,00	R\$ 650,00	R\$ 784,00	R\$ 262,00	R\$ 652,00	R\$ 2.348,00
Fevereiro	R\$ 0,00	R\$ 1.300,00	R\$ 1.568,00	R\$ 524,00	R\$ 1.304,00	R\$ 4.696,00
Março	R\$ 0,00	R\$ 1.950,00	R\$ 2.352,00	R\$ 786,00	R\$ 1.956,00	R\$ 7.044,00
Abril	R\$ 0,00	R\$ 2.600,00	R\$ 3.136,00	R\$ 1.048,00	R\$ 2.608,00	R\$ 9.392,00
Mai	R\$ 0,00	R\$ 3.250,00	R\$ 3.920,00	R\$ 1.310,00	R\$ 3.260,00	R\$ 11.740,00
Junho	R\$ 0,00	R\$ 3.900,00	R\$ 4.704,00	R\$ 1.572,00	R\$ 3.912,00	R\$ 14.088,00
Julho	R\$ 0,00	R\$ 4.550,00	R\$ 5.488,00	R\$ 1.834,00	R\$ 4.564,00	R\$ 16.436,00
Agosto	R\$ 0,00	R\$ 5.200,00	R\$ 6.272,00	R\$ 2.096,00	R\$ 5.216,00	R\$ 18.784,00
Setembro	R\$ 0,00	R\$ 5.850,00	R\$ 7.056,00	R\$ 2.358,00	R\$ 5.868,00	R\$ 21.132,00
Outubro	R\$ 0,00	R\$ 6.500,00	R\$ 7.840,00	R\$ 2.620,00	R\$ 6.520,00	R\$ 23.480,00
Novembro	R\$ 0,00	R\$ 7.150,00	R\$ 8.624,00	R\$ 2.882,00	R\$ 7.172,00	R\$ 25.828,00
Dezembro	R\$ 0,00	R\$ 7.800,00	R\$ 9.408,00	R\$ 3.144,00	R\$ 7.824,00	R\$ 28.176,00
Total						183.144,00

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 55 – Receita Mensal Acumulada (2018 - Otimista)

Receita Mensal Acumulada (2018-Otimista)						
Período	Musculação					Receita
	1 Veiz	2 Veizes	3 Veizes	4 Veizes	5 Veizes	
Janeiro	R\$ 0,00	R\$ 12.255,00	R\$ 14.729,00	R\$ 4.750,00	R\$ 12.138,00	43.872,00
Fevereiro	R\$ 0,00	R\$ 13.110,00	R\$ 15.730,00	R\$ 4.940,00	R\$ 12.852,00	46.632,00
Março	R\$ 0,00	R\$ 13.965,00	R\$ 16.731,00	R\$ 5.130,00	R\$ 13.566,00	49.392,00
Abril	R\$ 0,00	R\$ 14.820,00	R\$ 17.732,00	R\$ 5.320,00	R\$ 14.280,00	52.152,00
Mai	R\$ 0,00	R\$ 15.675,00	R\$ 18.733,00	R\$ 5.510,00	R\$ 14.994,00	54.912,00
Junho	R\$ 0,00	R\$ 16.530,00	R\$ 19.734,00	R\$ 5.700,00	R\$ 15.708,00	57.672,00
Julho	R\$ 0,00	R\$ 17.385,00	R\$ 20.735,00	R\$ 5.890,00	R\$ 16.422,00	60.432,00
Agosto	R\$ 0,00	R\$ 18.240,00	R\$ 21.736,00	R\$ 6.080,00	R\$ 17.136,00	63.192,00
Setembro	R\$ 0,00	R\$ 19.095,00	R\$ 22.737,00	R\$ 6.270,00	R\$ 17.850,00	65.952,00
Outubro	R\$ 0,00	R\$ 19.950,00	R\$ 23.738,00	R\$ 6.460,00	R\$ 18.564,00	68.712,00
Novembro	R\$ 0,00	R\$ 20.805,00	R\$ 24.739,00	R\$ 6.650,00	R\$ 19.278,00	71.472,00
Dezembro	R\$ 0,00	R\$ 21.660,00	R\$ 25.740,00	R\$ 6.840,00	R\$ 19.992,00	74.232,00
Total						708.624,00

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 56 – Receita Mensal Acumulada (2019 - Otimista)

Receita Mensal Acumulada (2019-Otimista)						
Período	Musculação					Receita
	1 Vez	2 Vezes	3 Vezes	4 Vezes	5 Vezes	
Janeiro	R\$ 0,00	R\$ 23.836,00	R\$ 28.272,00	R\$ 7.308,00	R\$ 21.844,00	R\$ 81.260,00
Fevereiro	R\$ 0,00	R\$ 24.644,00	R\$ 29.184,00	R\$ 7.308,00	R\$ 22.352,00	R\$ 83.488,00
Março	R\$ 0,00	R\$ 25.452,00	R\$ 30.096,00	R\$ 7.308,00	R\$ 22.860,00	R\$ 85.716,00
Abril	R\$ 0,00	R\$ 26.260,00	R\$ 31.008,00	R\$ 7.308,00	R\$ 23.368,00	R\$ 87.944,00
Maio	R\$ 0,00	R\$ 27.068,00	R\$ 31.920,00	R\$ 7.308,00	R\$ 23.876,00	R\$ 90.172,00
Junho	R\$ 0,00	R\$ 27.876,00	R\$ 32.832,00	R\$ 7.308,00	R\$ 24.384,00	R\$ 92.400,00
Julho	R\$ 0,00	R\$ 28.684,00	R\$ 33.744,00	R\$ 7.308,00	R\$ 24.892,00	R\$ 94.628,00
Agosto	R\$ 0,00	R\$ 29.492,00	R\$ 34.656,00	R\$ 7.308,00	R\$ 25.400,00	R\$ 96.856,00
Setembro	R\$ 0,00	R\$ 30.300,00	R\$ 35.568,00	R\$ 7.308,00	R\$ 25.908,00	R\$ 99.084,00
Outubro	R\$ 0,00	R\$ 31.108,00	R\$ 36.480,00	R\$ 7.308,00	R\$ 26.416,00	R\$ 101.312,00
Novembro	R\$ 0,00	R\$ 31.916,00	R\$ 37.392,00	R\$ 7.308,00	R\$ 26.924,00	R\$ 103.540,00
Dezembro	R\$ 0,00	R\$ 32.724,00	R\$ 38.304,00	R\$ 7.308,00	R\$ 27.432,00	R\$ 105.768,00
Total						R\$ 1.122.168,00

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

4.6.7 Demonstração do Resultado do Exercício (DRE)

Quanto à Demonstração de resultados, projetou-se nos cenários os seguintes valores de Receita Bruta anual, para o Terceiro ano (2019): No cenário Realista: R\$ 714.444,00. No cenário Pessimista: R\$ 355.596,00 e no Cenário Otimista, uma Receita Bruta anual de R\$ 1.122.168,00. Também foram projetados os Resultados Líquidos para o Terceiro Ano (2019) em: R\$ 468.395,71 (Cenário Realista), R\$ 171.367,69 (Cenário Pessimista) e R\$ 815.980,42 (Cenário Otimista). Conforme Quadros 57, 58, 59, 60, 61, 62, 63, 64 e 65 em que são detalhados os resultados para o três cenários para um período de três anos.

Quadro 57 – Demonstração do Resultado do Exercício (2017 - Realista)

ITEM	Período (2017- Realista)												Total
	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maio	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	
Receita Bruta	R\$ 1.631,00	R\$ 3.262,00	R\$ 4.893,00	R\$ 6.524,00	R\$ 8.155,00	R\$ 9.786,00	R\$ 11.417,00	R\$ 13.048,00	R\$ 14.679,00	R\$ 16.310,00	R\$ 17.941,00	R\$ 19.572,00	R\$ 127.218,00
Impostos sobre serviços													
(-)Impostos sobre serviços	-R\$ 97,86	-R\$ 195,72	-R\$ 293,58	-R\$ 391,44	-R\$ 489,30	-R\$ 587,16	-R\$ 685,02	-R\$ 782,88	-R\$ 880,74	-R\$ 978,60	-R\$ 1.076,46	-R\$ 1.174,32	-R\$ 7.633,08
(=)Receita Líquida	R\$ 1.533,14	R\$ 3.066,28	R\$ 4.599,42	R\$ 6.132,56	R\$ 7.665,70	R\$ 9.198,84	R\$ 10.731,98	R\$ 12.265,12	R\$ 13.798,26	R\$ 15.331,40	R\$ 16.864,54	R\$ 18.397,68	R\$ 119.584,92
(-)CSP	-R\$ 5.303,15	-R\$ 5.303,15	-R\$ 5.303,15	-R\$ 5.303,15	-R\$ 5.303,15	-R\$ 5.303,15	-R\$ 5.303,15	-R\$ 5.303,15	-R\$ 5.303,15	-R\$ 5.303,15	-R\$ 5.303,15	-R\$ 5.303,15	-R\$ 63.637,84
(-)Custos indiretos	-R\$ 4.717,12	-R\$ 4.717,12	-R\$ 4.717,12	-R\$ 4.717,12	-R\$ 4.717,12	-R\$ 4.717,12	-R\$ 4.717,12	-R\$ 4.717,12	-R\$ 4.717,12	-R\$ 4.717,12	-R\$ 4.717,12	-R\$ 4.717,12	-R\$ 56.605,40
(=)Resultado Bruto	-R\$ 8.487,13	-R\$ 6.953,99	-R\$ 5.420,85	-R\$ 3.887,71	-R\$ 2.354,57	-R\$ 821,43	R\$ 711,71	R\$ 2.244,85	R\$ 3.777,99	R\$ 5.311,13	R\$ 6.844,27	R\$ 8.377,41	R\$ 55.947,08
Despesas Com vendas	-R\$ 3.600,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 9.100,00
Despesas Administrativas	-R\$ 4.931,01	-R\$ 4.931,01	-R\$ 4.931,01	-R\$ 4.931,01	-R\$ 4.931,01	-R\$ 4.931,01	-R\$ 4.931,01	-R\$ 4.931,01	-R\$ 4.931,01	-R\$ 4.931,01	-R\$ 4.931,01	-R\$ 4.931,01	-R\$ 59.172,06
Despesas Abertura	-R\$ 4.000,00												-R\$ 4.000,00
(=)LAJIR	-R\$ 21.018,14	-R\$ 12.385,00	-R\$ 10.851,86	-R\$ 9.318,72	-R\$ 7.785,58	-R\$ 6.252,44	-R\$ 4.719,30	-R\$ 3.186,16	-R\$ 1.653,02	-R\$ 119,88	R\$ 1.413,27	R\$ 2.946,41	-R\$ 16.324,98
Lucro Líquido	-R\$ 21.018,14	-R\$ 12.385,00	-R\$ 10.851,86	-R\$ 9.318,72	-R\$ 7.785,58	-R\$ 6.252,44	-R\$ 4.719,30	-R\$ 3.186,16	-R\$ 1.653,02	-R\$ 119,88	R\$ 1.413,27	R\$ 2.946,41	-R\$ 16.324,98

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 58 – Demonstração do Resultado do Exercício (2018 – Realista)

ITEM	Período (2018- Realista)												Total
	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maio	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	
Receita Bruta	R\$ 24.295,00	R\$ 25.670,00	R\$ 27.045,00	R\$ 28.420,00	R\$ 29.795,00	R\$ 31.170,00	R\$ 32.545,00	R\$ 33.920,00	R\$ 35.295,00	R\$ 36.670,00	R\$ 38.045,00	R\$ 39.420,00	R\$ 382.290,00
Impostos sobre serviços													
(-)Impostos sobre serviços	-R\$ 2.976,14	-R\$ 3.144,58	-R\$ 3.313,01	-R\$ 3.481,45	-R\$ 3.649,89	-R\$ 3.818,33	-R\$ 3.986,76	-R\$ 4.155,20	-R\$ 4.323,64	-R\$ 4.492,08	-R\$ 4.660,51	-R\$ 4.828,95	-R\$ 46.830,53
(=)Receita Líquida	R\$ 21.318,86	R\$ 22.525,43	R\$ 23.731,99	R\$ 24.938,55	R\$ 26.145,11	R\$ 27.351,68	R\$ 28.558,24	R\$ 29.764,80	R\$ 30.971,36	R\$ 32.177,93	R\$ 33.384,49	R\$ 34.591,05	R\$ 335.459,48
(-)CSP	-R\$ 5.673,31	-R\$ 5.673,31	-R\$ 5.711,01	-R\$ 5.685,88	-R\$ 5.698,44	-R\$ 5.673,31	-R\$ 5.698,44	-R\$ 5.673,31	-R\$ 5.673,31	-R\$ 5.673,31	-R\$ 5.673,31	-R\$ 5.673,31	-R\$ 68.180,27
(-)Custos indiretos	-R\$ 4.997,71	-R\$ 4.997,71	-R\$ 4.997,71	-R\$ 4.997,71	-R\$ 4.997,71	-R\$ 4.997,71	-R\$ 4.997,71	-R\$ 4.997,71	-R\$ 4.997,71	-R\$ 5.008,72	-R\$ 4.997,71	-R\$ 4.997,71	-R\$ 59.983,56
(=)Resultado Bruto	R\$ 10.647,84	R\$ 11.854,40	R\$ 13.023,27	R\$ 14.254,96	R\$ 15.448,96	R\$ 16.680,65	R\$ 17.862,08	R\$ 19.093,77	R\$ 20.300,34	R\$ 21.495,89	R\$ 22.713,46	R\$ 23.920,02	R\$ 267.279,21
Despesas Com vendas	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90
Despesas Administrativas	-R\$ 5.274,32	-R\$ 5.274,32	-R\$ 5.274,32	-R\$ 5.274,32	-R\$ 5.274,32	-R\$ 5.274,32	-R\$ 5.274,32	-R\$ 5.274,32	-R\$ 5.274,32	-R\$ 5.299,99	-R\$ 5.274,32	-R\$ 5.274,32	-R\$ 63.317,51
(=)LAJIR	R\$ 4.838,62	R\$ 6.045,18	R\$ 7.214,05	R\$ 8.445,74	R\$ 9.639,74	R\$ 10.871,43	R\$ 12.052,86	R\$ 13.284,55	R\$ 14.491,12	R\$ 15.661,00	R\$ 16.904,24	R\$ 18.110,80	R\$ 203.961,70
Lucro Líquido	R\$ 4.838,62	R\$ 6.045,18	R\$ 7.214,05	R\$ 8.445,74	R\$ 9.639,74	R\$ 10.871,43	R\$ 12.052,86	R\$ 13.284,55	R\$ 14.491,12	R\$ 15.661,00	R\$ 16.904,24	R\$ 18.110,80	R\$ 203.961,70

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 59 – Demonstração do Resultado do Exercício (2019 - Realista)

ITEM	Período (2019- Realista)												Total
	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Mai	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	
Receita Bruta	R\$ 53.410,00	R\$ 54.524,00	R\$ 55.638,00	R\$ 56.752,00	R\$ 57.866,00	R\$ 58.980,00	R\$ 60.094,00	R\$ 61.208,00	R\$ 62.322,00	R\$ 63.436,00	R\$ 64.550,00	R\$ 65.664,00	R\$ 714.444,00
Impostos sobre serviços													
(-)Impostos sobre serviços	-R\$ 7.877,98	-R\$ 8.042,29	-R\$ 8.206,61	-R\$ 8.370,92	-R\$ 8.535,24	-R\$ 8.699,55	-R\$ 8.863,87	-R\$ 9.028,18	-R\$ 9.192,50	-R\$ 9.356,81	-R\$ 9.521,13	-R\$ 9.685,44	-R\$ 105.380,49
(=)Receita Líquida	R\$ 45.532,03	R\$ 46.481,71	R\$ 47.431,40	R\$ 48.381,08	R\$ 49.330,77	R\$ 50.280,45	R\$ 51.230,14	R\$ 52.179,82	R\$ 53.129,51	R\$ 54.079,19	R\$ 55.028,88	R\$ 55.978,56	R\$ 609.063,51
(-)CSP	-R\$ 6.069,31	-R\$ 6.096,19	-R\$ 6.109,63	-R\$ 6.082,75	-R\$ 6.096,19	-R\$ 6.080,86	-R\$ 6.096,19	-R\$ 6.069,31	-R\$ 6.069,31	-R\$ 6.069,31	-R\$ 6.069,31	-R\$ 6.069,31	-R\$ 72.977,68
(-)Custos indiretos	-R\$ 5.297,89	-R\$ 5.297,89	-R\$ 5.297,89	-R\$ 5.297,89	-R\$ 5.297,89	-R\$ 5.297,89	-R\$ 5.297,89	-R\$ 5.297,89	-R\$ 5.297,89	-R\$ 5.297,89	-R\$ 5.297,89	-R\$ 5.297,89	-R\$ 63.574,73
(=)Resultado Bruto	R\$ 34.164,82	R\$ 35.087,63	R\$ 36.023,87	R\$ 37.000,43	R\$ 37.936,68	R\$ 38.901,70	R\$ 39.836,05	R\$ 40.812,62	R\$ 41.762,30	R\$ 42.711,99	R\$ 43.661,67	R\$ 44.611,36	R\$ 536.085,83
Despesas Com vendas	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24
Despesas Administrativas	-R\$ 5.640,80	-R\$ 5.640,80	-R\$ 5.640,80	-R\$ 5.640,80	-R\$ 5.640,80	-R\$ 5.641,37	-R\$ 5.640,80	-R\$ 5.640,80	-R\$ 5.640,80	-R\$ 5.640,80	-R\$ 5.640,80	-R\$ 5.640,80	-R\$ 67.690,12
(=)LAJIR	R\$ 27.951,79	R\$ 28.874,59	R\$ 29.810,84	R\$ 30.787,40	R\$ 31.723,65	R\$ 32.688,09	R\$ 33.623,02	R\$ 34.599,58	R\$ 35.549,27	R\$ 36.498,95	R\$ 37.448,64	R\$ 38.398,32	R\$ 468.395,71
Lucro Líquido	R\$ 27.951,79	R\$ 28.874,59	R\$ 29.810,84	R\$ 30.787,40	R\$ 31.723,65	R\$ 32.688,09	R\$ 33.623,02	R\$ 34.599,58	R\$ 35.549,27	R\$ 36.498,95	R\$ 37.448,64	R\$ 38.398,32	R\$ 468.395,71

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 60 – Demonstração do Resultado do Exercício (2017 - Pessimista)

ITEM	Período (2017-Pessimista)												Total
	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Mai	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	
Receita Bruta	R\$ 1.043,00	R\$ 2.086,00	R\$ 3.129,00	R\$ 4.172,00	R\$ 5.215,00	R\$ 6.258,00	R\$ 7.301,00	R\$ 8.344,00	R\$ 9.387,00	R\$ 10.430,00	R\$ 11.473,00	R\$ 12.516,00	R\$ 81.354,00
Impostos sobre serviços													
(-)Impostos sobre serviços	-R\$ 62,58	-R\$ 125,16	-R\$ 187,74	-R\$ 250,32	-R\$ 312,90	-R\$ 375,48	-R\$ 438,06	-R\$ 500,64	-R\$ 563,22	-R\$ 625,80	-R\$ 688,38	-R\$ 750,96	-R\$ 4.881,24
(=)Receita Líquida	R\$ 980,42	R\$ 1.960,84	R\$ 2.941,26	R\$ 3.921,68	R\$ 4.902,10	R\$ 5.882,52	R\$ 6.862,94	R\$ 7.843,36	R\$ 8.823,78	R\$ 9.804,20	R\$ 10.784,62	R\$ 11.765,04	R\$ 76.472,76
(-)CSP	-R\$ 5.303,15	-R\$ 5.303,15	-R\$ 5.303,15	-R\$ 5.303,15	-R\$ 5.303,15	-R\$ 5.303,15	-R\$ 5.303,15	-R\$ 5.303,15	-R\$ 5.303,15	-R\$ 5.303,15	-R\$ 5.303,15	-R\$ 5.303,15	-R\$ 63.637,84
(-)Custos indiretos	-R\$ 4.717,12	-R\$ 4.717,12	-R\$ 4.717,12	-R\$ 4.717,12	-R\$ 4.717,12	-R\$ 4.717,12	-R\$ 4.717,12	-R\$ 4.717,12	-R\$ 4.717,12	-R\$ 4.717,12	-R\$ 4.717,12	-R\$ 4.717,12	-R\$ 56.605,40
(=)Resultado Bruto	-R\$ 9.039,85	-R\$ 8.059,43	-R\$ 7.079,01	-R\$ 6.098,59	-R\$ 5.118,17	-R\$ 4.137,75	-R\$ 3.157,33	-R\$ 2.176,91	-R\$ 1.196,49	-R\$ 216,07	R\$ 764,35	R\$ 1.744,77	R\$ 12.834,92
Despesas Com vendas	-R\$ 3.600,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 9.100,00
Despesas Administrativas	-R\$ 4.931,01	-R\$ 4.931,01	-R\$ 4.931,01	-R\$ 4.931,01	-R\$ 4.931,01	-R\$ 4.931,01	-R\$ 4.931,01	-R\$ 4.931,01	-R\$ 4.931,01	-R\$ 4.931,01	-R\$ 4.931,01	-R\$ 4.931,01	-R\$ 59.172,06
Despesas Abertura	-R\$ 4.000,00												-R\$ 4.000,00
(=)LAJIR	-R\$ 21.570,86	-R\$ 13.490,44	-R\$ 12.510,02	-R\$ 11.529,60	-R\$ 10.549,18	-R\$ 9.568,76	-R\$ 8.588,34	-R\$ 7.607,92	-R\$ 6.627,50	-R\$ 5.647,08	-R\$ 4.666,66	-R\$ 3.686,24	-R\$ 59.437,14
Lucro Líquido	-R\$ 21.570,86	-R\$ 13.490,44	-R\$ 12.510,02	-R\$ 11.529,60	-R\$ 10.549,18	-R\$ 9.568,76	-R\$ 8.588,34	-R\$ 7.607,92	-R\$ 6.627,50	-R\$ 5.647,08	-R\$ 4.666,66	-R\$ 3.686,24	-R\$ 59.437,14

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 61 – Demonstração do Resultado do Exercício (2018 - Pessimista)

ITEM	Período (2018- Pessimista)												Total
	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maio	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	
Receita Bruta	R\$ 14.134,00	R\$ 14.900,00	R\$ 15.666,00	R\$ 16.432,00	R\$ 17.198,00	R\$ 17.964,00	R\$ 18.730,00	R\$ 19.496,00	R\$ 20.262,00	R\$ 21.028,00	R\$ 21.794,00	R\$ 22.560,00	R\$ 220.164,00
Impostos sobre serviços (-)Impostos sobre serviços	-R\$ 848,04	-R\$ 894,00	-R\$ 939,96	-R\$ 985,92	-R\$ 1.031,88	-R\$ 1.077,84	-R\$ 1.123,80	-R\$ 1.169,76	-R\$ 1.215,72	-R\$ 1.261,68	-R\$ 1.307,64	-R\$ 1.353,60	-R\$ 13.209,84
(=)Receita Líquida	R\$ 13.285,96	R\$ 14.006,00	R\$ 14.726,04	R\$ 15.446,08	R\$ 16.166,12	R\$ 16.886,16	R\$ 17.606,20	R\$ 18.326,24	R\$ 19.046,28	R\$ 19.766,32	R\$ 20.486,36	R\$ 21.206,40	R\$ 206.954,16
(-)CSP	-R\$ 5.673,31	-R\$ 5.673,31	-R\$ 5.711,01	-R\$ 5.685,88	-R\$ 5.698,44	-R\$ 5.673,31	-R\$ 5.698,44	-R\$ 5.673,31	-R\$ 5.673,31	-R\$ 5.673,31	-R\$ 5.673,31	-R\$ 5.673,31	-R\$ 68.180,27
(-)Custos indiretos	-R\$ 4.997,71	-R\$ 4.997,71	-R\$ 4.997,71	-R\$ 4.997,71	-R\$ 4.997,71	-R\$ 4.997,71	-R\$ 4.997,71	-R\$ 4.997,71	-R\$ 4.997,71	-R\$ 5.008,72	-R\$ 4.997,71	-R\$ 4.997,71	-R\$ 59.983,56
(=)Resultado Bruto	R\$ 2.614,93	R\$ 3.334,97	R\$ 4.017,32	R\$ 4.762,49	R\$ 5.469,97	R\$ 6.215,13	R\$ 6.910,05	R\$ 7.655,21	R\$ 8.375,25	R\$ 9.084,29	R\$ 9.815,33	R\$ 10.535,37	R\$ 138.773,89
Despesas Com vendas	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90
Despesas Administrativas	-R\$ 5.274,32	-R\$ 5.274,32	-R\$ 5.274,32	-R\$ 5.274,32	-R\$ 5.274,32	-R\$ 5.274,32	-R\$ 5.274,32	-R\$ 5.274,32	-R\$ 5.274,32	-R\$ 5.299,99	-R\$ 5.274,32	-R\$ 5.274,32	-R\$ 63.317,51
(=)LAJIR	-R\$ 3.194,29	-R\$ 2.474,25	-R\$ 1.791,90	-R\$ 1.046,73	-R\$ 339,25	R\$ 405,91	R\$ 1.100,83	R\$ 1.845,99	R\$ 2.566,03	R\$ 3.249,39	R\$ 4.006,11	R\$ 4.726,15	R\$ 75.456,38
Lucro Líquido	-R\$ 3.194,29	-R\$ 2.474,25	-R\$ 1.791,90	-R\$ 1.046,73	-R\$ 339,25	R\$ 405,91	R\$ 1.100,83	R\$ 1.845,99	R\$ 2.566,03	R\$ 3.249,39	R\$ 4.006,11	R\$ 4.726,15	R\$ 75.456,38

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 62 – Demonstração do Resultado do Exercício (2019 - Pessimista)

ITEM	Período(2019-Pessimista)												Total
	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maio	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	
Receita Bruta	R\$ 26.938,00	R\$ 27.428,00	R\$ 27.918,00	R\$ 28.408,00	R\$ 28.898,00	R\$ 29.388,00	R\$ 29.878,00	R\$ 30.368,00	R\$ 30.858,00	R\$ 31.348,00	R\$ 31.838,00	R\$ 32.328,00	R\$ 355.596,00
Impostos sobre serviços (-)Impostos sobre serviços	-R\$ 3.299,91	-R\$ 3.359,93	-R\$ 3.419,96	-R\$ 3.479,98	-R\$ 3.540,01	-R\$ 3.600,03	-R\$ 3.660,06	-R\$ 3.720,08	-R\$ 3.780,11	-R\$ 3.840,13	-R\$ 3.900,16	-R\$ 3.960,18	-R\$ 43.560,51
(=)Receita Líquida	R\$ 23.638,10	R\$ 24.068,07	R\$ 24.498,05	R\$ 24.928,02	R\$ 25.358,00	R\$ 25.787,97	R\$ 26.217,95	R\$ 26.647,92	R\$ 27.077,90	R\$ 27.507,87	R\$ 27.937,85	R\$ 28.367,82	R\$ 312.035,49
(-)CSP	-R\$ 6.069,31	-R\$ 6.096,19	-R\$ 6.109,63	-R\$ 6.082,75	-R\$ 6.096,19	-R\$ 6.080,86	-R\$ 6.096,19	-R\$ 6.069,31	-R\$ 6.069,31	-R\$ 6.069,31	-R\$ 6.069,31	-R\$ 6.069,31	-R\$ 72.977,68
(-)Custos indiretos	-R\$ 5.297,89	-R\$ 5.297,89	-R\$ 5.297,89	-R\$ 5.297,89	-R\$ 5.297,89	-R\$ 5.297,89	-R\$ 5.297,89	-R\$ 5.297,89	-R\$ 5.297,89	-R\$ 5.297,89	-R\$ 5.297,89	-R\$ 5.297,89	-R\$ 63.574,73
(=)Resultado Bruto	R\$ 12.270,89	R\$ 12.673,99	R\$ 13.090,52	R\$ 13.547,37	R\$ 13.963,91	R\$ 14.409,22	R\$ 14.823,86	R\$ 15.280,72	R\$ 15.710,69	R\$ 16.140,67	R\$ 16.570,64	R\$ 17.000,62	R\$ 239.057,81
Despesas Com vendas	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24
Despesas Administrativas	-R\$ 5.640,80	-R\$ 5.640,80	-R\$ 5.640,80	-R\$ 5.640,80	-R\$ 5.640,80	-R\$ 5.641,37	-R\$ 5.640,80	-R\$ 5.640,80	-R\$ 5.640,80	-R\$ 5.640,80	-R\$ 5.640,80	-R\$ 5.640,80	-R\$ 67.690,12
(=)LAJIR	R\$ 6.057,86	R\$ 6.460,95	R\$ 6.877,49	R\$ 7.334,34	R\$ 7.750,88	R\$ 8.195,61	R\$ 8.610,83	R\$ 9.067,68	R\$ 9.497,66	R\$ 9.927,63	R\$ 10.357,61	R\$ 10.787,58	R\$ 171.367,69
Lucro Líquido	R\$ 6.057,86	R\$ 6.460,95	R\$ 6.877,49	R\$ 7.334,34	R\$ 7.750,88	R\$ 8.195,61	R\$ 8.610,83	R\$ 9.067,68	R\$ 9.497,66	R\$ 9.927,63	R\$ 10.357,61	R\$ 10.787,58	R\$ 171.367,69

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 63 – Demonstração do Resultado do Exercício (2017 - Otimista)

ITEM	Ano (2017-Otimista)												Total
	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maio	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	
Receita Bruta	R\$ 2.348,00	R\$ 4.696,00	R\$ 7.044,00	R\$ 9.392,00	R\$ 11.740,00	R\$ 14.088,00	R\$ 16.436,00	R\$ 18.784,00	R\$ 21.132,00	R\$ 23.480,00	R\$ 25.828,00	R\$ 28.176,00	R\$ 183.144,00
Impostos sobre serviços													
(-)Impostos sobre serviços	-R\$ 140,88	-R\$ 281,76	-R\$ 422,64	-R\$ 563,52	-R\$ 704,40	-R\$ 845,28	-R\$ 986,16	-R\$ 1.127,04	-R\$ 1.267,92	-R\$ 1.408,80	-R\$ 1.549,68	-R\$ 1.690,56	-R\$ 10.988,64
(=)Receita Líquida	R\$ 2.207,12	R\$ 4.414,24	R\$ 6.621,36	R\$ 8.828,48	R\$ 11.035,60	R\$ 13.242,72	R\$ 15.449,84	R\$ 17.656,96	R\$ 19.864,08	R\$ 22.071,20	R\$ 24.278,32	R\$ 26.485,44	R\$ 172.155,36
(-)CSP	-R\$ 5.303,15	-R\$ 5.303,15	-R\$ 5.303,15	-R\$ 5.303,15	-R\$ 5.303,15	-R\$ 5.303,15	-R\$ 5.303,15	-R\$ 5.303,15	-R\$ 5.303,15	-R\$ 5.303,15	-R\$ 5.303,15	-R\$ 5.303,15	-R\$ 63.637,84
(-)Custos indiretos	-R\$ 4.717,12	-R\$ 4.717,12	-R\$ 4.717,12	-R\$ 4.717,12	-R\$ 4.717,12	-R\$ 4.717,12	-R\$ 4.717,12	-R\$ 4.717,12	-R\$ 4.717,12	-R\$ 4.717,12	-R\$ 4.717,12	-R\$ 4.717,12	-R\$ 56.605,40
(=)Resultado Bruto	-R\$ 7.813,15	-R\$ 5.606,03	-R\$ 3.398,91	-R\$ 1.191,79	R\$ 1.015,33	R\$ 3.222,45	R\$ 5.429,57	R\$ 7.636,69	R\$ 9.843,81	R\$ 12.050,93	R\$ 14.258,05	R\$ 16.465,17	R\$ 108.517,52
Despesas Com vendas	-R\$ 3.600,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 9.100,00
Despesas Administrativas	-R\$ 4.931,01	-R\$ 4.931,01	-R\$ 4.931,01	-R\$ 4.931,01	-R\$ 4.931,01	-R\$ 4.931,01	-R\$ 4.931,01	-R\$ 4.931,01	-R\$ 4.931,01	-R\$ 4.931,01	-R\$ 4.931,01	-R\$ 4.931,01	-R\$ 59.172,06
Despesas Abertura	-R\$ 4.000,00												-R\$ 4.000,00
(=)LAJIR	-R\$ 20.344,16	-R\$ 11.037,04	-R\$ 8.829,92	-R\$ 6.622,80	-R\$ 4.415,68	-R\$ 2.208,56	-R\$ 1,44	R\$ 2.205,69	R\$ 4.412,81	R\$ 6.619,93	R\$ 8.827,05	R\$ 11.034,17	R\$ 36.245,46
Lucro Líquido	-R\$ 20.344,16	-R\$ 11.037,04	-R\$ 8.829,92	-R\$ 6.622,80	-R\$ 4.415,68	-R\$ 2.208,56	-R\$ 1,44	R\$ 2.205,69	R\$ 4.412,81	R\$ 6.619,93	R\$ 8.827,05	R\$ 11.034,17	R\$ 36.245,46

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 64 – Demonstração do Resultado do Exercício (2018 - Otimista)

ITEM	Ano (2018-Otimista)												Total
	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maio	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	
Receita Bruta	R\$ 43.872,00	R\$ 46.632,00	R\$ 49.392,00	R\$ 52.152,00	R\$ 54.912,00	R\$ 57.672,00	R\$ 60.432,00	R\$ 63.192,00	R\$ 65.952,00	R\$ 68.712,00	R\$ 71.472,00	R\$ 74.232,00	R\$ 708.624,00
Impostos sobre serviços													
(-)Impostos sobre serviços	-R\$ 6.471,12	-R\$ 6.878,22	-R\$ 7.285,32	-R\$ 7.692,42	-R\$ 8.099,52	-R\$ 8.506,62	-R\$ 8.913,72	-R\$ 9.320,82	-R\$ 9.727,92	-R\$ 10.135,02	-R\$ 10.542,12	-R\$ 10.949,22	-R\$ 104.522,04
(=)Receita Líquida	R\$ 37.400,88	R\$ 39.753,78	R\$ 42.106,68	R\$ 44.459,58	R\$ 46.812,48	R\$ 49.165,38	R\$ 51.518,28	R\$ 53.871,18	R\$ 56.224,08	R\$ 58.576,98	R\$ 60.929,88	R\$ 63.282,78	R\$ 604.101,96
(-)CSP	-R\$ 5.673,31	-R\$ 5.673,31	-R\$ 5.711,01	-R\$ 5.685,88	-R\$ 5.698,44	-R\$ 5.673,31	-R\$ 5.698,44	-R\$ 5.673,31	-R\$ 5.673,31	-R\$ 5.673,31	-R\$ 5.673,31	-R\$ 5.673,31	-R\$ 68.180,27
(-)Custos indiretos	-R\$ 4.997,71	-R\$ 4.997,71	-R\$ 4.997,71	-R\$ 4.997,71	-R\$ 4.997,71	-R\$ 4.997,71	-R\$ 4.997,71	-R\$ 4.997,71	-R\$ 4.997,71	-R\$ 5.008,72	-R\$ 4.997,71	-R\$ 4.997,71	-R\$ 59.983,56
(=)Resultado Bruto	R\$ 26.729,85	R\$ 29.082,75	R\$ 31.397,96	R\$ 33.775,99	R\$ 36.116,33	R\$ 38.494,35	R\$ 40.822,13	R\$ 43.200,15	R\$ 45.553,05	R\$ 47.894,95	R\$ 50.258,85	R\$ 52.611,75	R\$ 535.921,69
Despesas Com vendas	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 6.419,80
Despesas Administrativas	-R\$ 5.274,32	-R\$ 5.274,32	-R\$ 5.274,32	-R\$ 5.274,32	-R\$ 5.274,32	-R\$ 5.274,32	-R\$ 5.274,32	-R\$ 5.274,32	-R\$ 5.274,32	-R\$ 5.299,99	-R\$ 5.274,32	-R\$ 5.274,32	-R\$ 63.317,51
(=)LAJIR	R\$ 20.920,63	R\$ 23.273,53	R\$ 25.588,74	R\$ 27.966,77	R\$ 30.307,11	R\$ 32.685,13	R\$ 35.012,91	R\$ 37.390,93	R\$ 39.743,83	R\$ 42.060,05	R\$ 44.449,63	R\$ 46.802,53	R\$ 472.604,18
Lucro Líquido	R\$ 20.920,63	R\$ 23.273,53	R\$ 25.588,74	R\$ 27.966,77	R\$ 30.307,11	R\$ 32.685,13	R\$ 35.012,91	R\$ 37.390,93	R\$ 39.743,83	R\$ 42.060,05	R\$ 44.449,63	R\$ 46.802,53	R\$ 472.604,18

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 65 – Demonstração do Resultado do Exercício (2019 - Otimista)

ITEM	Ano (2019-Otimista)												Total
	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maio	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	
Receita Bruta	R\$ 81.260,00	R\$ 83.488,00	R\$ 85.716,00	R\$ 87.944,00	R\$ 90.172,00	R\$ 92.400,00	R\$ 94.628,00	R\$ 96.856,00	R\$ 99.084,00	R\$ 101.312,00	R\$ 103.540,00	R\$ 105.768,00	R\$ 1.122.168,00
Impostos sobre serviços													
(-)Impostos sobre serviços	-R\$ 11.985,85	-R\$ 12.314,48	-R\$ 12.643,11	-R\$ 12.971,74	-R\$ 13.300,37	-R\$ 13.629,00	-R\$ 13.957,63	-R\$ 14.286,26	-R\$ 14.614,89	-R\$ 14.943,52	-R\$ 15.272,15	-R\$ 15.600,78	-R\$ 165.519,78
(=)Receita Líquida	R\$ 69.274,15	R\$ 71.173,52	R\$ 73.072,89	R\$ 74.972,26	R\$ 76.871,63	R\$ 78.771,00	R\$ 80.670,37	R\$ 82.569,74	R\$ 84.469,11	R\$ 86.368,48	R\$ 88.267,85	R\$ 90.167,22	R\$ 956.648,22
(-)CSP	-R\$ 6.069,31	-R\$ 6.096,19	-R\$ 6.109,63	-R\$ 6.082,75	-R\$ 6.096,19	-R\$ 6.080,86	-R\$ 6.096,19	-R\$ 6.069,31	-R\$ 6.069,31	-R\$ 6.069,31	-R\$ 6.069,31	-R\$ 6.069,31	-R\$ 72.977,68
(-)Custos indiretos	-R\$ 5.297,89	-R\$ 5.297,89	-R\$ 5.297,89	-R\$ 5.297,89	-R\$ 5.297,89	-R\$ 5.297,89	-R\$ 5.297,89	-R\$ 5.297,89	-R\$ 5.297,89	-R\$ 5.297,89	-R\$ 5.297,89	-R\$ 5.297,89	-R\$ 63.574,73
(=)Resultado Bruto	R\$ 57.906,95	R\$ 59.779,44	R\$ 61.665,36	R\$ 63.591,61	R\$ 65.477,54	R\$ 67.392,25	R\$ 69.276,28	R\$ 71.202,54	R\$ 73.101,91	R\$ 75.001,28	R\$ 76.900,65	R\$ 78.800,02	R\$ 883.670,54
Despesas Com vendas	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24
Despesas Administrativas	-R\$ 5.640,80	-R\$ 5.640,80	-R\$ 5.640,80	-R\$ 5.640,80	-R\$ 5.640,80	-R\$ 5.641,37	-R\$ 5.640,80	-R\$ 5.640,80	-R\$ 5.640,80	-R\$ 5.640,80	-R\$ 5.640,80	-R\$ 5.640,80	-R\$ 67.690,12
(=)LAJIR	R\$ 51.693,91	R\$ 53.566,40	R\$ 55.452,33	R\$ 57.378,58	R\$ 59.264,51	R\$ 61.178,64	R\$ 63.063,25	R\$ 64.989,50	R\$ 66.888,87	R\$ 68.788,24	R\$ 70.687,61	R\$ 72.586,98	R\$ 815.980,42
Lucro Líquido	R\$ 51.693,91	R\$ 53.566,40	R\$ 55.452,33	R\$ 57.378,58	R\$ 59.264,51	R\$ 61.178,64	R\$ 63.063,25	R\$ 64.989,50	R\$ 66.888,87	R\$ 68.788,24	R\$ 70.687,61	R\$ 72.586,98	R\$ 815.980,42

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

4.6.9 Demonstração do Fluxo de Caixa

No caso da The Gym, os recebimentos das matrículas são a vista, e no início de cada mês à que se referem. Conforme Quadro 69, no cenário pessimista, já no mês de Abril, o caixa contará com deficit, devido ao número de alunos ainda insuficiente para garantir a um faturamento que consiga manter o caixa saudável. Os Quadros 66, 67, 68, 69, 70, 71, 72, 73 e 74 apresentam o fluxo de caixa para cada ano em cada cenário (realista, pessimista e otimista, conforme segue.

Quadro 66 – Demonstração do Fluxo de Caixa (2017 - Realista)

		Ano (2017-Realista)											
Fluxo de Caixa		Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Mai	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
Entradas	Saldo Inicial	27.140	28.771	13.834	4.430	-3.441	-9.779	-14.584	-17.855	-19.594	-19.799	-18.471	-15.610
	Cientes	1.631	3.262	4.893	6.524	8.155	9.786	11.417	13.048	14.679	16.310	17.941	19.572
	Total Entradas	1.631	3.262	4.893	6.524	8.155	9.786	11.417	13.048	14.679	16.310	17.941	19.572
Saídas	Impostos		-R\$ 97,86	-R\$ 195,72	-R\$ 293,58	-R\$ 391,44	-R\$ 489,30	-R\$ 587,16	-R\$ 685,02	-R\$ 782,88	-R\$ 880,74	-R\$ 978,60	-R\$ 1.076,46
	Pag. Salário + FGTS Operacional		-R\$ 4.772,84	-R\$ 4.772,84	-R\$ 4.772,84	-R\$ 4.772,84	-R\$ 4.772,84	-R\$ 4.772,84	-R\$ 4.772,84	-R\$ 4.772,84	-R\$ 4.772,84	-R\$ 4.772,84	-R\$ 4.772,84
	Pag. 13º Salário + Enc (Operacional)												
	Pagamento de Custos Indiretos de Produção		-R\$ 4.020,00	-R\$ 4.020,00	-R\$ 4.020,00	-R\$ 4.020,00	-R\$ 4.020,00	-R\$ 4.020,00	-R\$ 4.020,00	-R\$ 4.020,00	-R\$ 4.020,00	-R\$ 4.020,00	-R\$ 4.020,00
	Pagamento de Despesas Administrativas		-R\$ 4.808,52	-R\$ 4.808,52	-R\$ 4.808,52	-R\$ 4.808,52	-R\$ 4.808,52	-R\$ 4.808,52	-R\$ 4.808,52	-R\$ 4.808,52	-R\$ 4.808,52	-R\$ 4.808,52	-R\$ 4.808,52
	Pagamento de Décimo Terceiro Administração												
	Pag. Despesa Propaganda		-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00
	Pagamento de Férias												
	Diferença de Férias												
	Despesas de Abertura da Empresa		-R\$ 4.000,00										
Total de Saídas	R\$ 0,00	-R\$ 18.199,22	-R\$ 14.297,08	-R\$ 14.394,94	-R\$ 14.492,80	-R\$ 14.590,66	-R\$ 14.688,52	-R\$ 14.786,38	-R\$ 14.884,24	-R\$ 14.982,10	-R\$ 15.079,96	-R\$ 15.177,82	
Saldo Final Caixa	R\$ 28.771,00	R\$ 13.833,78	R\$ 4.429,70	-R\$ 3.441,23	-R\$ 9.779,03	-R\$ 14.583,69	-R\$ 17.855,21	-R\$ 19.593,59	-R\$ 19.798,83	-R\$ 18.470,93	-R\$ 15.609,88	-R\$ 17.090,90	

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 67 – Demonstração do Fluxo de Caixa (2018 - Realista)

		Ano 2018 (Realista)											
Fluxo de Caixa		Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Mai	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
Entradas	Saldo Inicial	-R\$ 17.090,90	-R\$ 8.071,58	-R\$ 462,32	R\$ 8.353,51	R\$ 17.798,21	R\$ 28.834,60	R\$ 40.884,98	R\$ 54.527,06	R\$ 68.990,57	R\$ 85.045,78	R\$ 102.307,54	R\$ 120.220,79
	Cientes	R\$ 24.295,00	R\$ 25.670,00	R\$ 27.045,00	R\$ 28.420,00	R\$ 29.795,00	R\$ 31.170,00	R\$ 32.545,00	R\$ 33.920,00	R\$ 35.295,00	R\$ 36.670,00	R\$ 38.045,00	R\$ 39.420,00
	Total Entradas	R\$ 24.295,00	R\$ 25.670,00	R\$ 27.045,00	R\$ 28.420,00	R\$ 29.795,00	R\$ 31.170,00	R\$ 32.545,00	R\$ 33.920,00	R\$ 35.295,00	R\$ 36.670,00	R\$ 38.045,00	R\$ 39.420,00
Saídas	Impostos	-R\$ 1.174,32	-R\$ 2.976,14	-R\$ 3.144,58	-R\$ 3.313,01	-R\$ 3.481,45	-R\$ 3.649,89	-R\$ 3.818,33	-R\$ 3.986,76	-R\$ 4.155,20	-R\$ 4.323,64	-R\$ 4.492,08	-R\$ 4.660,51
	Pag. Salário + FGTS Operacional	-R\$ 4.772,84	-R\$ 5.105,98	-R\$ 5.105,98	-R\$ 5.105,98	-R\$ 5.105,98	-R\$ 5.105,98	-R\$ 5.105,98	-R\$ 5.105,98	-R\$ 5.105,98	-R\$ 5.105,98	-R\$ 5.105,98	-R\$ 5.105,98
	Pag. 13º Salário + Enc (Operacional)												-R\$ 5.105,98
	Pagamento de Custos Indiretos de Produção	-R\$ 4.020,00	-R\$ 4.300,60	-R\$ 4.300,60	-R\$ 4.300,60	-R\$ 4.300,60	-R\$ 4.300,60	-R\$ 4.300,60	-R\$ 4.300,60	-R\$ 4.300,60	-R\$ 4.300,60	-R\$ 4.300,60	-R\$ 4.300,60
	Pagamento de Despesas Administrativas	-R\$ 4.808,52	-R\$ 5.143,12	-R\$ 5.143,12	-R\$ 5.143,12	-R\$ 5.143,12	-R\$ 5.143,12	-R\$ 5.143,12	-R\$ 5.143,12	-R\$ 5.143,12	-R\$ 5.143,12	-R\$ 5.143,12	-R\$ 5.143,12
	Pagamento de Décimo Terceiro Administração												
	Pag. Despesa Propaganda	-R\$ 500,00	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90
	Pagamento de Férias				-R\$ 540,00	-R\$ 180,00	-R\$ 360,00		-R\$ 360,00				-R\$ 518,40
	Diferença de Férias				-R\$ 37,69	-R\$ 12,56	-R\$ 25,13		-R\$ 25,13				-R\$ 36,68
	Total de Saídas	-R\$ 15.275,68	-R\$ 18.060,74	-R\$ 18.229,17	-R\$ 18.975,30	-R\$ 18.758,61	-R\$ 19.119,61	-R\$ 18.902,92	-R\$ 19.456,49	-R\$ 19.239,80	-R\$ 19.408,24	-R\$ 20.131,75	-R\$ 25.924,62
Saldo Final Caixa	-R\$ 8.071,58	-R\$ 462,32	R\$ 8.353,51	R\$ 17.798,21	R\$ 28.834,60	R\$ 40.884,98	R\$ 54.527,06	R\$ 68.990,57	R\$ 85.045,78	R\$ 102.307,54	R\$ 120.220,79	R\$ 133.716,16	

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 68 – Demonstração do Fluxo de Caixa (2019 - Realista)

		Ano 2019 (Realista)											
Fluxo de Caixa		Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Mai	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
Entradas	Saldo Inicial	R\$ 133.716,16	R\$ 167.212,62	R\$ 197.722,90	R\$ 228.770,85	R\$ 260.562,49	R\$ 293.715,81	R\$ 327.612,82	R\$ 362.689,46	R\$ 398.485,83	R\$ 435.643,91	R\$ 473.751,67	R\$ 512.809,11
	Cientes	R\$ 53.410,00	R\$ 54.524,00	R\$ 55.638,00	R\$ 56.752,00	R\$ 57.866,00	R\$ 58.980,00	R\$ 60.094,00	R\$ 61.208,00	R\$ 62.322,00	R\$ 63.436,00	R\$ 64.550,00	R\$ 65.664,00
	Total Entradas	R\$ 53.410,00	R\$ 54.524,00	R\$ 55.638,00	R\$ 56.752,00	R\$ 57.866,00	R\$ 58.980,00	R\$ 60.094,00	R\$ 61.208,00	R\$ 62.322,00	R\$ 63.436,00	R\$ 64.550,00	R\$ 65.664,00
Saídas	Impostos	-R\$ 4.828,95	-R\$ 7.877,98	-R\$ 8.042,29	-R\$ 8.206,61	-R\$ 8.370,92	-R\$ 8.535,24	-R\$ 8.699,55	-R\$ 8.863,87	-R\$ 9.028,18	-R\$ 9.192,50	-R\$ 9.356,81	-R\$ 9.521,13
	Pag. Salário + FGTS Operacional	-R\$ 5.105,98	-R\$ 5.462,38	-R\$ 5.462,38	-R\$ 5.462,38	-R\$ 5.462,38	-R\$ 5.462,38	-R\$ 5.462,38	-R\$ 5.462,38	-R\$ 5.462,38	-R\$ 5.462,38	-R\$ 5.462,38	-R\$ 5.462,38
	Pag. 13º Salário + Enc (Operacional)												
	Pagamento de Custos Indiretos de Produção	-R\$ 4.300,60	-R\$ 4.600,78	-R\$ 4.600,78	-R\$ 4.600,78	-R\$ 4.600,78	-R\$ 4.600,78	-R\$ 4.600,78	-R\$ 4.600,78	-R\$ 4.600,78	-R\$ 4.600,78	-R\$ 4.600,78	-R\$ 4.600,78
	Pagamento de Despesas Administrativas	-R\$ 5.143,12	-R\$ 5.500,35	-R\$ 5.500,35	-R\$ 5.500,35	-R\$ 5.500,35	-R\$ 5.500,35	-R\$ 5.500,35	-R\$ 5.500,35	-R\$ 5.500,35	-R\$ 5.500,35	-R\$ 5.500,35	-R\$ 5.500,35
	Pagamento de Décimo Terceiro Administração												
	Pag Despesa Propaganda	-R\$ 534,90	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24
	Pagamento de Férias			-R\$ 385,13	-R\$ 577,69	-R\$ 192,56	-R\$ 385,13	-R\$ 169,95	-R\$ 385,13				
	Diferença de Férias			-R\$ 26,88	-R\$ 40,32	-R\$ 13,44	-R\$ 26,88	-R\$ 12,12	-R\$ 26,88				
	Total de Saídas	-R\$ 19.913,55	-R\$ 24.013,72	-R\$ 24.590,04	-R\$ 24.960,37	-R\$ 24.712,67	-R\$ 25.082,99	-R\$ 25.017,37	-R\$ 25.411,62	-R\$ 25.163,93	-R\$ 25.328,24	-R\$ 25.492,56	-R\$ 32.383,23
Saldo Final Caixa	R\$ 167.212,62	R\$ 197.722,90	R\$ 228.770,85	R\$ 260.562,49	R\$ 293.715,81	R\$ 327.612,82	R\$ 362.689,46	R\$ 398.485,83	R\$ 435.643,91	R\$ 473.751,67	R\$ 512.809,11	R\$ 546.089,88	

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 69 – Demonstração do Fluxo de Caixa (2017 – Pessimista)

		Ano (2017 – Pessimista)											
Fluxo de Caixa		Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Mai	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
Entradas	Saldo Inicial	27.140	28.183	12.105	1.008	-9.110	-18.246	-26.402	-33.578	-39.774	-44.989	-49.223	-52.477
	Cientes	1.043	2.086	3.129	4.172	5.215	6.258	7.301	8.344	9.387	10.430	11.473	12.516
	Total Entradas	1.043	2.086	3.129	4.172	5.215	6.258	7.301	8.344	9.387	10.430	11.473	12.516
Saídas	Impostos		-R\$ 62,58	-R\$ 125,16	-R\$ 187,74	-R\$ 250,32	-R\$ 312,90	-R\$ 375,48	-R\$ 438,06	-R\$ 500,64	-R\$ 563,22	-R\$ 625,80	-R\$ 688,38
	Pag. Salário + FGTS Operacional		-R\$ 4.772,84	-R\$ 4.772,84	-R\$ 4.772,84	-R\$ 4.772,84	-R\$ 4.772,84	-R\$ 4.772,84	-R\$ 4.772,84	-R\$ 4.772,84	-R\$ 4.772,84	-R\$ 4.772,84	-R\$ 4.772,84
	Pag. 13º Salário + Enc (Operacional)												-R\$ 4.772,84
	Pagamento de Custos Indiretos de Produção		-R\$ 4.020,00	-R\$ 4.020,00	-R\$ 4.020,00	-R\$ 4.020,00	-R\$ 4.020,00	-R\$ 4.020,00	-R\$ 4.020,00	-R\$ 4.020,00	-R\$ 4.020,00	-R\$ 4.020,00	-R\$ 4.020,00
	Pagamento de Despesas Administrativas		-R\$ 4.808,52	-R\$ 4.808,52	-R\$ 4.808,52	-R\$ 4.808,52	-R\$ 4.808,52	-R\$ 4.808,52	-R\$ 4.808,52	-R\$ 4.808,52	-R\$ 4.808,52	-R\$ 4.808,52	-R\$ 4.808,52
	Pagamento de Décimo Terceiro Administração												-R\$ 1.102,36
	Pag Despesa Propaganda		-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00
	Pagamento de Férias												
	Despesas de Abertura da Empresa		-R\$ 4.000,00										
	Total de Saídas	R\$ 0,00	-R\$ 18.163,94	-R\$ 14.226,52	-R\$ 14.289,10	-R\$ 14.351,68	-R\$ 14.414,26	-R\$ 14.476,84	-R\$ 14.539,42	-R\$ 14.602,00	-R\$ 14.664,58	-R\$ 14.727,16	-R\$ 20.664,94
Saldo Final Caixa	R\$ 28.183,00	R\$ 12.105,06	R\$ 1.007,54	-R\$ 9.109,55	-R\$ 18.246,23	-R\$ 26.402,49	-R\$ 33.578,33	-R\$ 39.773,75	-R\$ 44.988,75	-R\$ 49.223,33	-R\$ 52.477,48	-R\$ 60.626,42	

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 70 – Demonstração do Fluxo de Caixa (2018 - Pessimista)

		Ano (2018 – Pessimista)												
Fluxo de Caixa		Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maio	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	
Entradas	Saldo Inicial	-R\$ 60.626,42	-R\$ 61.344,74	-R\$ 62.377,38	-R\$ 62.689,98	-R\$ 62.860,23	-R\$ 61.925,31	-R\$ 60.462,91	-R\$ 58.053,75	-R\$ 55.151,28	-R\$ 51.143,63	-R\$ 46.415,95	-R\$ 41.523,31	
	Clientes	R\$ 14.134,00	R\$ 14.900,00	R\$ 15.666,00	R\$ 16.432,00	R\$ 17.198,00	R\$ 17.964,00	R\$ 18.730,00	R\$ 19.496,00	R\$ 20.262,00	R\$ 21.028,00	R\$ 21.794,00	R\$ 22.560,00	
	Total Entradas	R\$ 14.134,00	R\$ 14.900,00	R\$ 15.666,00	R\$ 16.432,00	R\$ 17.198,00	R\$ 17.964,00	R\$ 18.730,00	R\$ 19.496,00	R\$ 20.262,00	R\$ 21.028,00	R\$ 21.794,00	R\$ 22.560,00	
Saídas	Impostos	-R\$ 750,96	-R\$ 848,04	-R\$ 894,00	-R\$ 939,96	-R\$ 985,92	-R\$ 1.031,88	-R\$ 1.077,84	-R\$ 1.123,80	-R\$ 1.169,76	-R\$ 1.215,72	-R\$ 1.261,68	-R\$ 1.307,64	
	Pag. Salário + FGTS Operacional	-R\$ 4.772,84	-R\$ 5.105,98	-R\$ 5.105,98	-R\$ 5.105,98	-R\$ 5.105,98	-R\$ 5.105,98	-R\$ 5.105,98	-R\$ 5.105,98	-R\$ 5.105,98	-R\$ 5.105,98	-R\$ 5.105,98	-R\$ 5.105,98	
	Pag. 13º Salário + Enc (Operacional)												-R\$ 5.105,98	
	Pagamento de Custos Indiretos de Produção	-R\$ 4.020,00	-R\$ 4.300,60	-R\$ 4.300,60	-R\$ 4.300,60	-R\$ 4.300,60	-R\$ 4.300,60	-R\$ 4.300,60	-R\$ 4.300,60	-R\$ 4.300,60	-R\$ 4.300,60	-R\$ 4.300,60	-R\$ 4.300,60	
	Pagamento de Despesas Administrativas	-R\$ 4.808,52	-R\$ 5.143,12	-R\$ 5.143,12	-R\$ 5.143,12	-R\$ 5.143,12	-R\$ 5.143,12	-R\$ 5.143,12	-R\$ 5.143,12	-R\$ 5.143,12	-R\$ 5.143,12	-R\$ 5.143,12	-R\$ 5.143,12	
	Pagamento de Décimo Terceiro Administração													-R\$ 1.073,53
	Pag Despesa Propaganda	-R\$ 500,00	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90
	Pagamento de Férias				-R\$ 540,00	-R\$ 180,00	-R\$ 360,00	-R\$ 158,40	-R\$ 360,00					-R\$ 518,40
	Diferença de Ferias				-R\$ 37,69	-R\$ 12,56	-R\$ 25,13		-R\$ 25,13					-R\$ 36,68
	Total de Saídas	-R\$ 14.852,32	-R\$ 15.932,64	-R\$ 15.978,60	-R\$ 16.602,25	-R\$ 16.263,08	-R\$ 16.501,61	-R\$ 16.320,84	-R\$ 16.593,53	-R\$ 16.254,36	-R\$ 16.300,32	-R\$ 16.901,36	-R\$ 16.901,36	-R\$ 22.571,75
Saldo Final Caixa	-R\$ 61.344,74	-R\$ 62.377,38	-R\$ 62.689,98	-R\$ 62.860,23	-R\$ 61.925,31	-R\$ 60.462,91	-R\$ 58.053,75	-R\$ 55.151,28	-R\$ 51.143,63	-R\$ 46.415,95	-R\$ 41.523,31	-R\$ 41.535,06		

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 71 – Demonstração do Fluxo de Caixa (2019 – Pessimista)

		Ano (2019 – Pessimista)												
Fluxo de Caixa		Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maio	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	
Entradas	Saldo Inicial	-R\$ 41.535,06	-R\$ 31.035,26	-R\$ 23.042,91	-R\$ 15.032,59	-R\$ 6.798,31	R\$ 2.277,96	R\$ 11.578,20	R\$ 21.538,35	R\$ 31.698,54	R\$ 42.700,71	R\$ 54.132,86	R\$ 65.994,99	
	Clientes	R\$ 26.938,00	R\$ 27.428,00	R\$ 27.918,00	R\$ 28.408,00	R\$ 28.898,00	R\$ 29.388,00	R\$ 29.878,00	R\$ 30.368,00	R\$ 30.858,00	R\$ 31.348,00	R\$ 31.838,00	R\$ 32.328,00	
	Total Entradas	R\$ 26.938,00	R\$ 27.428,00	R\$ 27.918,00	R\$ 28.408,00	R\$ 28.898,00	R\$ 29.388,00	R\$ 29.878,00	R\$ 30.368,00	R\$ 30.858,00	R\$ 31.348,00	R\$ 31.838,00	R\$ 32.328,00	
Saídas	Impostos	-R\$ 1.353,60	-R\$ 3.299,91	-R\$ 3.359,93	-R\$ 3.419,96	-R\$ 3.479,98	-R\$ 3.540,01	-R\$ 3.600,03	-R\$ 3.660,06	-R\$ 3.720,08	-R\$ 3.780,11	-R\$ 3.840,13	-R\$ 3.900,16	
	Pag. Salário + FGTS Operacional	-R\$ 5.105,98	-R\$ 5.462,38	-R\$ 5.462,38	-R\$ 5.462,38	-R\$ 5.462,38	-R\$ 5.462,38	-R\$ 5.462,38	-R\$ 5.462,38	-R\$ 5.462,38	-R\$ 5.462,38	-R\$ 5.462,38	-R\$ 5.462,38	
	Pag. 13º Salário + Enc (Operacional)												-R\$ 5.462,38	
	Pagamento de Custos Indiretos de Produção	-R\$ 4.300,60	-R\$ 4.600,78	-R\$ 4.600,78	-R\$ 4.600,78	-R\$ 4.600,78	-R\$ 4.600,78	-R\$ 4.600,78	-R\$ 4.600,78	-R\$ 4.600,78	-R\$ 4.600,78	-R\$ 4.600,78	-R\$ 4.600,78	
	Pagamento de Despesas Administrativas	-R\$ 5.143,12	-R\$ 5.500,35	-R\$ 5.500,35	-R\$ 5.500,35	-R\$ 5.500,35	-R\$ 5.500,35	-R\$ 5.500,35	-R\$ 5.500,35	-R\$ 5.500,35	-R\$ 5.500,35	-R\$ 5.500,35	-R\$ 5.500,35	
	Pagamento de Décimo Terceiro Administração													-R\$ 1.263,98
	Pag Despesa Propaganda	-R\$ 534,90	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	
	Pagamento de Férias			-R\$ 385,13	-R\$ 577,69	-R\$ 192,56	-R\$ 385,13	-R\$ 169,95	-R\$ 385,13					
	Diferença de Férias			-R\$ 26,88	-R\$ 40,32	-R\$ 13,44	-R\$ 26,88	-R\$ 12,12	-R\$ 26,88					
	Total de Saídas	-R\$ 16.438,20	-R\$ 19.435,65	-R\$ 19.907,68	-R\$ 20.173,72	-R\$ 19.821,73	-R\$ 20.087,76	-R\$ 19.917,85	-R\$ 20.207,81	-R\$ 19.855,83	-R\$ 19.915,85	-R\$ 19.975,88	-R\$ 19.975,88	-R\$ 26.762,26
Saldo Final Caixa	-R\$ 31.035,26	-R\$ 23.042,91	-R\$ 15.032,59	-R\$ 6.798,31	R\$ 2.277,96	R\$ 11.578,20	R\$ 21.538,35	R\$ 31.698,54	R\$ 42.700,71	R\$ 54.132,86	R\$ 65.994,99	R\$ 71.560,72		

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 72 – Demonstração do Fluxo de Caixa (2017 - Otimista)

		Ano (2017- Otimista)											
Fluxo de Caixa		Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maior	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
Entrada	Saldo Inicial	27.140	29.488	15.942	8.603	3.471	546	-172	1.317	5.014	10.917	19.028	29.346
	Cientes	2.348	4.696	7.044	9.392	11.740	14.088	16.436	18.784	21.132	23.480	25.828	28.176
	Total Entradas	2.348	4.696	7.044	9.392	11.740	14.088	16.436	18.784	21.132	23.480	25.828	28.176
Saídas	Impostos		-R\$ 140,88	-R\$ 281,76	-R\$ 422,64	-R\$ 563,52	-R\$ 704,40	-R\$ 845,28	-R\$ 986,16	-R\$ 1.127,04	-R\$ 1.267,92	-R\$ 1.408,80	-R\$ 1.549,68
	Pag. Salário + FGTS Operacional		-R\$ 4.772,84	-R\$ 4.772,84	-R\$ 4.772,84	-R\$ 4.772,84	-R\$ 4.772,84	-R\$ 4.772,84	-R\$ 4.772,84	-R\$ 4.772,84	-R\$ 4.772,84	-R\$ 4.772,84	-R\$ 4.772,84
	Pag. 13º Salário + Enc (Operacional)												-R\$ 4.772,84
	Pagamento de Custos Indiretos de Produção		-R\$ 4.020,00	-R\$ 4.020,00	-R\$ 4.020,00	-R\$ 4.020,00	-R\$ 4.020,00	-R\$ 4.020,00	-R\$ 4.020,00	-R\$ 4.020,00	-R\$ 4.020,00	-R\$ 4.020,00	-R\$ 4.020,00
	Pagamento de Despesas Administrativas		-R\$ 4.808,52	-R\$ 4.808,52	-R\$ 4.808,52	-R\$ 4.808,52	-R\$ 4.808,52	-R\$ 4.808,52	-R\$ 4.808,52	-R\$ 4.808,52	-R\$ 4.808,52	-R\$ 4.808,52	-R\$ 4.808,52
	Pagamento de Décimo Terceiro Administração												-R\$ 1.102,36
	Pag Despesa Propaganda		-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00	-R\$ 500,00
	Pagamento de Férias												
	Despesas de Abertura da Empresa		-R\$ 4.000,00										
	Total de Saídas	R\$ 0,00	-R\$ 18.242,24	-R\$ 14.383,12	-R\$ 14.524,00	-R\$ 14.664,88	-R\$ 14.805,76	-R\$ 14.946,64	-R\$ 15.087,52	-R\$ 15.228,40	-R\$ 15.369,28	-R\$ 15.510,16	-R\$ 21.526,24
Saldo Final Caixa	R\$ 29.488,00	R\$ 15.941,76	R\$ 8.602,64	R\$ 3.470,65	R\$ 545,77	-R\$ 171,99	R\$ 1.317,37	R\$ 5.013,85	R\$ 10.917,45	R\$ 19.028,18	R\$ 29.346,02	R\$ 35.995,78	

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 73 – Demonstração do Fluxo de Caixa (2018 - Otimista)

		Ano (2018- Otimista)											
Fluxo de Caixa		Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maior	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
Entrada	Saldo Inicial	R\$ 35.995,78	R\$ 64.075,86	R\$ 89.152,14	R\$ 116.581,32	R\$ 145.785,71	R\$ 177.728,13	R\$ 211.830,89	R\$ 248.513,27	R\$ 287.321,82	R\$ 328.868,41	R\$ 372.767,89	R\$ 418.465,19
	Cientes	R\$ 43.872,00	R\$ 46.632,00	R\$ 49.392,00	R\$ 52.152,00	R\$ 54.912,00	R\$ 57.672,00	R\$ 60.432,00	R\$ 63.192,00	R\$ 65.952,00	R\$ 68.712,00	R\$ 71.472,00	R\$ 74.232,00
	Total Entradas	R\$ 43.872,00	R\$ 46.632,00	R\$ 49.392,00	R\$ 52.152,00	R\$ 54.912,00	R\$ 57.672,00	R\$ 60.432,00	R\$ 63.192,00	R\$ 65.952,00	R\$ 68.712,00	R\$ 71.472,00	R\$ 74.232,00
Saídas	Impostos	-R\$ 1.690,56	-R\$ 6.471,12	-R\$ 6.878,22	-R\$ 7.285,32	-R\$ 7.692,42	-R\$ 8.099,52	-R\$ 8.506,62	-R\$ 8.913,72	-R\$ 9.320,82	-R\$ 9.727,92	-R\$ 10.135,02	-R\$ 10.542,12
	Pag. Salário + FGTS Operacional	-R\$ 4.772,84	-R\$ 5.105,98	-R\$ 5.105,98	-R\$ 5.105,98	-R\$ 5.105,98	-R\$ 5.105,98	-R\$ 5.105,98	-R\$ 5.105,98	-R\$ 5.105,98	-R\$ 5.105,98	-R\$ 5.105,98	-R\$ 5.105,98
	Pag. 13º Salário + Enc (Operacional)												-R\$ 5.105,98
	Pagamento de Custos Indiretos de Produção	-R\$ 4.020,00	-R\$ 4.300,60	-R\$ 4.300,60	-R\$ 4.300,60	-R\$ 4.300,60	-R\$ 4.300,60	-R\$ 4.300,60	-R\$ 4.300,60	-R\$ 4.300,60	-R\$ 4.300,60	-R\$ 4.300,60	-R\$ 4.300,60
	Pagamento de Despesas Administrativas	-R\$ 4.808,52	-R\$ 5.143,12	-R\$ 5.143,12	-R\$ 5.143,12	-R\$ 5.143,12	-R\$ 5.143,12	-R\$ 5.143,12	-R\$ 5.143,12	-R\$ 5.143,12	-R\$ 5.143,12	-R\$ 5.143,12	-R\$ 5.143,12
	Pagamento de Décimo Terceiro Administração												-R\$ 1.073,53
	Pag Despesa Propaganda	-R\$ 500,00	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90	-R\$ 534,90
	Pagamento de Férias				-R\$ 540,00	-R\$ 180,00	-R\$ 360,00	-R\$ 158,40	-R\$ 360,00				-R\$ 518,40
	Diferença de Ferias				-R\$ 37,69	-R\$ 12,56	-R\$ 25,13		-R\$ 25,13				-R\$ 36,68
	Total de Saídas	-R\$ 15.791,92	-R\$ 21.555,72	-R\$ 21.962,82	-R\$ 22.947,61	-R\$ 22.969,58	-R\$ 23.569,25	-R\$ 23.749,62	-R\$ 24.383,45	-R\$ 24.405,42	-R\$ 24.812,52	-R\$ 25.774,70	-R\$ 31.806,23
Saldo Final Caixa	R\$ 64.075,86	R\$ 89.152,14	R\$ 116.581,32	R\$ 145.785,71	R\$ 177.728,13	R\$ 211.830,89	R\$ 248.513,27	R\$ 287.321,82	R\$ 328.868,41	R\$ 372.767,89	R\$ 418.465,19	R\$ 460.890,96	

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 74 – Demonstração do Fluxo de Caixa (2019 - Otimista)

		Ano (2019-Otimista)											
Fluxo de Caixa		Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maior	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
Entradas	Saldo Inicial	R\$ 460.890,96	R\$ 516.117,14	R\$ 571.483,55	R\$ 628.337,31	R\$ 686.884,44	R\$ 747.742,95	R\$ 810.294,82	R\$ 874.976,01	R\$ 941.326,62	R\$ 1.009.988,61	R\$ 1.080.549,98	R\$ 1.153.010,71
	Clientes	R\$ 81.260,00	R\$ 83.488,00	R\$ 85.716,00	R\$ 87.944,00	R\$ 90.172,00	R\$ 92.400,00	R\$ 94.628,00	R\$ 96.856,00	R\$ 99.084,00	R\$ 101.312,00	R\$ 103.540,00	R\$ 105.768,00
	Total Entradas	R\$ 81.260,00	R\$ 83.488,00	R\$ 85.716,00	R\$ 87.944,00	R\$ 90.172,00	R\$ 92.400,00	R\$ 94.628,00	R\$ 96.856,00	R\$ 99.084,00	R\$ 101.312,00	R\$ 103.540,00	R\$ 105.768,00
Saídas	Impostos	-R\$ 10.949,22	-R\$ 11.985,85	-R\$ 12.314,48	-R\$ 12.643,11	-R\$ 12.971,74	-R\$ 13.300,37	-R\$ 13.629,00	-R\$ 13.957,63	-R\$ 14.286,26	-R\$ 14.614,89	-R\$ 14.943,52	-R\$ 15.272,15
	Pag. Salário + FGTS Operacional	-R\$ 5.105,98	-R\$ 5.462,38	-R\$ 5.462,38	-R\$ 5.462,38	-R\$ 5.462,38	-R\$ 5.462,38	-R\$ 5.462,38	-R\$ 5.462,38	-R\$ 5.462,38	-R\$ 5.462,38	-R\$ 5.462,38	-R\$ 5.462,38
	Pag. 13º Salário + Enc (Operacional)												-R\$ 5.462,38
	Pagamento de Custos Indiretos de Produção	-R\$ 4.300,60	-R\$ 4.600,78	-R\$ 4.600,78	-R\$ 4.600,78	-R\$ 4.600,78	-R\$ 4.600,78	-R\$ 4.600,78	-R\$ 4.600,78	-R\$ 4.600,78	-R\$ 4.600,78	-R\$ 4.600,78	-R\$ 4.600,78
	Pagamento de Despesas Administrativas	-R\$ 5.143,12	-R\$ 5.500,35	-R\$ 5.500,35	-R\$ 5.500,35	-R\$ 5.500,35	-R\$ 5.500,35	-R\$ 5.500,35	-R\$ 5.500,35	-R\$ 5.500,35	-R\$ 5.500,35	-R\$ 5.500,35	-R\$ 5.500,35
	Pagamento de Décimo Terceiro Administração												-R\$ 1.263,98
	Pag Despesa Propaganda	-R\$ 534,90	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24	-R\$ 572,24
	Pagamento de Férias			-R\$ 385,13	-R\$ 577,69	-R\$ 192,56	-R\$ 385,13	-R\$ 169,95	-R\$ 385,13				
	Diferença de Férias			-R\$ 26,88	-R\$ 40,32	-R\$ 13,44	-R\$ 26,88	-R\$ 12,12	-R\$ 26,88				
	Total de Saídas	-R\$ 26.033,82	-R\$ 28.121,60	-R\$ 28.862,23	-R\$ 29.396,87	-R\$ 29.313,49	-R\$ 29.848,13	-R\$ 29.946,82	-R\$ 30.505,39	-R\$ 30.422,01	-R\$ 30.750,64	-R\$ 31.079,27	-R\$ 38.134,26
Saldo Final Caixa	R\$ 516.117,14	R\$ 571.483,55	R\$ 628.337,31	R\$ 686.884,44	R\$ 747.742,95	R\$ 810.294,82	R\$ 874.976,01	R\$ 941.326,62	R\$ 1.009.988,61	R\$ 1.080.549,98	R\$ 1.153.010,71	R\$ 1.220.644,45	

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

4.6.8 Balanço Patrimonial

Quanto as projeções de Balanço Patrimonial, são projetados os seguintes valores de ativo total inicial igual para os três cenários: R\$ 109.829,00, sendo R\$ 27.140,00 em Ativo Circulante, e R\$ 82.689,00 na conta Ativo Não – Circulante. Também não há previsão de novos investimentos nos 3 primeiros anos em ativos Não – Circulantes, então há apenas a depreciação como conta redutora. Quanto a conta de ativos circulante, haverá uma queda inicial devido ao baixo faturamento inicial, frutos do número de alunos iniciais reduzido, sendo que no caso do cenário Pessimista, haverá um período muito extenso em que as contas de Ativo Circulante operarão em déficit, somente recuperando-se no Terceiro ano.

Já as contas do passivo, da mesma forma que o ativo, oscilarão dentro do período, devido aos prejuízos iniciais, que no cenário pessimista, permanecerão por um período longo, onde somente após obter-se um número importante de alunos atingirão o equilíbrio e crescimento.

A realidade apresentada acima está demonstrada nos Quadros 75, 76, 77, 78, 79, 80, 81, 82 e 83

Quadro 75 – Balanço Patrimonial (2017 - Realista)

Ano (2017 – Realista)													
Balanço Patrimonial	Inicial	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maio	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
ATIVO TOTAL	R\$ 109.829,00	R\$ 107.662,88	R\$ 92.028,55	R\$ 81.927,35	R\$ 73.359,30	R\$ 66.324,38	R\$ 60.822,61	R\$ 56.853,97	R\$ 54.418,48	R\$ 53.516,12	R\$ 54.146,91	R\$ 56.310,83	R\$ 54.132,70
CIRCULANTE	R\$ 27.140,00	R\$ 28.771,00	R\$ 13.833,78	R\$ 4.429,70	-R\$ 3.441,24	-R\$ 9.779,03	-R\$ 14.583,69	-R\$ 17.855,21	-R\$ 19.593,59	-R\$ 19.798,83	-R\$ 18.470,93	-R\$ 15.609,88	-R\$ 17.090,90
Disponibilidade	R\$ 27.140,00	R\$ 28.771,00	R\$ 13.833,78	R\$ 4.429,70	-R\$ 3.441,24	-R\$ 9.779,03	-R\$ 14.583,69	-R\$ 17.855,21	-R\$ 19.593,59	-R\$ 19.798,83	-R\$ 18.470,93	-R\$ 15.609,88	-R\$ 17.090,90
Caixa	R\$ 27.140,00	R\$ 28.771,00	R\$ 13.833,78	R\$ 4.429,70	-R\$ 3.441,24	-R\$ 9.779,03	-R\$ 14.583,69	-R\$ 17.855,21	-R\$ 19.593,59	-R\$ 19.798,83	-R\$ 18.470,93	-R\$ 15.609,88	-R\$ 17.090,90
NÃO CIRCULANTE	R\$ 82.689,00	R\$ 78.891,88	R\$ 78.194,77	R\$ 77.497,65	R\$ 76.800,53	R\$ 76.103,42	R\$ 75.406,30	R\$ 74.709,18	R\$ 74.012,07	R\$ 73.314,95	R\$ 72.617,83	R\$ 71.920,72	R\$ 71.223,60
IMOBILIZADOS	R\$ 82.689,00	R\$ 78.891,88	R\$ 78.194,77	R\$ 77.497,65	R\$ 76.800,53	R\$ 76.103,42	R\$ 75.406,30	R\$ 74.709,18	R\$ 74.012,07	R\$ 73.314,95	R\$ 72.617,83	R\$ 71.920,72	R\$ 71.223,60
Aparelhos	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00
Móveis	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00
Utensílios	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00
Utensílios de Limpeza	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00
Equipamentos	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00
Moveis Administração	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00
Itens de Marketing	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00
Equipamentos Administração	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00
Fachada	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Depreciação Acumulada		-R\$ 697,12	-R\$ 1.394,23	-R\$ 2.091,35	-R\$ 2.788,47	-R\$ 3.485,58	-R\$ 4.182,70	-R\$ 4.879,82	-R\$ 5.576,93	-R\$ 6.274,05	-R\$ 6.971,17	-R\$ 7.668,28	-R\$ 8.365,40
Itens de Marketing	R\$ 3.100,00												
PASSIVO TOTAL	R\$ 109.829,00	R\$ 107.662,88	R\$ 92.028,55	R\$ 81.927,35	R\$ 73.359,30	R\$ 66.324,38	R\$ 60.822,61	R\$ 56.853,97	R\$ 54.418,48	R\$ 53.516,12	R\$ 54.146,91	R\$ 56.310,83	R\$ 54.132,70
CIRCULANTE		R\$ 18.852,02	R\$ 15.602,68	R\$ 16.353,34	R\$ 17.104,00	R\$ 17.854,66	R\$ 18.605,32	R\$ 19.355,98	R\$ 20.106,64	R\$ 20.857,30	R\$ 21.607,96	R\$ 22.358,62	R\$ 17.234,08
Impostos sobre Serviços a pagar		R\$ 97,86	R\$ 195,72	R\$ 293,58	R\$ 391,44	R\$ 489,30	R\$ 587,16	R\$ 685,02	R\$ 782,88	R\$ 880,74	R\$ 978,60	R\$ 1.076,46	R\$ 1.174,32
Despesas a Pagar		R\$ 4.808,52	R\$ 4.808,52	R\$ 4.808,52	R\$ 4.808,52	R\$ 4.808,52	R\$ 4.808,52	R\$ 4.808,52	R\$ 4.808,52	R\$ 4.808,52	R\$ 4.808,52	R\$ 4.808,52	R\$ 4.808,52
Provisão (13º e Férias) Administração		R\$ 122,48	R\$ 244,97	R\$ 367,45	R\$ 489,94	R\$ 612,42	R\$ 734,91	R\$ 857,39	R\$ 979,88	R\$ 1.102,36	R\$ 1.224,85	R\$ 1.347,33	R\$ 367,45
Salários e FGTS a Pagar Operacional		R\$ 4.772,84	R\$ 4.772,84	R\$ 4.772,84	R\$ 4.772,84	R\$ 4.772,84	R\$ 4.772,84	R\$ 4.772,84	R\$ 4.772,84	R\$ 4.772,84	R\$ 4.772,84	R\$ 4.772,84	R\$ 4.772,84
Provisão 13ª a pagar Operacional		R\$ 397,74	R\$ 795,47	R\$ 1.193,21	R\$ 1.590,95	R\$ 1.988,68	R\$ 2.386,42	R\$ 2.784,16	R\$ 3.181,89	R\$ 3.579,63	R\$ 3.977,36	R\$ 4.375,10	R\$ 0,00
Provisão Férias a pagar Operacional		R\$ 132,58	R\$ 265,16	R\$ 397,74	R\$ 530,32	R\$ 662,89	R\$ 795,47	R\$ 928,05	R\$ 1.060,63	R\$ 1.193,21	R\$ 1.325,79	R\$ 1.458,37	R\$ 1.590,95
Aluguel a pagar		R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00
IPTU a pagar		R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00
Condomínio a Pagar		R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00
Material de Limpeza a pagar		R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Manutenção a pagar		R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00
Água a pagar		R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00
Luz a Pagar		R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00
Despesas Propaganda a Pagar		R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Diferença de Ferias a pagar													
Despesas iniciais de abertura		R\$ 4.000,00											
NÃO CIRCULANTE													
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	R\$ 109.829,00	R\$ 88.810,87	R\$ 76.425,87	R\$ 65.574,02	R\$ 56.255,30	R\$ 48.469,73	R\$ 42.217,29	R\$ 37.498,00	R\$ 34.311,84	R\$ 32.658,83	R\$ 32.538,95	R\$ 33.952,22	R\$ 36.898,62
Capital Social	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00
Resultado Líquido Acumulado		-R\$ 21.018,14	-R\$ 33.403,13	-R\$ 44.254,99	-R\$ 53.573,70	-R\$ 61.359,28	-R\$ 67.611,71	-R\$ 72.331,01	-R\$ 75.517,16	-R\$ 77.170,18	-R\$ 77.290,05	-R\$ 75.876,79	-R\$ 72.930,38

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 76 – Balanço Patrimonial (2018 - Realista) Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Ano (2018- Realista)												
Balanço Patrimonial	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maio	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
ATIVO TOTAL	R\$ 62.454,90	R\$ 69.367,05	R\$ 77.485,76	R\$ 86.233,34	R\$ 96.572,61	R\$ 107.925,88	R\$ 120.870,84	R\$ 134.637,24	R\$ 149.995,33	R\$ 166.559,974	R\$ 183.776,10	R\$ 196.574,36
CIRCULANTE	-R\$ 8.071,58	-R\$ 462,32	R\$ 8.353,51	R\$ 17.798,21	R\$ 28.834,60	R\$ 40.884,98	R\$ 54.527,06	R\$ 68.990,57	R\$ 85.045,78	R\$ 102.307,54	R\$ 120.220,79	R\$ 133.716,16
Disponibilidade	-R\$ 8.071,58	-R\$ 462,32	R\$ 8.353,51	R\$ 17.798,21	R\$ 28.834,60	R\$ 40.884,98	R\$ 54.527,06	R\$ 68.990,57	R\$ 85.045,78	R\$ 102.307,54	R\$ 120.220,79	R\$ 133.716,16
Caixa	-R\$ 8.071,58	-R\$ 462,32	R\$ 8.353,51	R\$ 17.798,21	R\$ 28.834,60	R\$ 40.884,98	R\$ 54.527,06	R\$ 68.990,57	R\$ 85.045,78	R\$ 102.307,54	R\$ 120.220,79	R\$ 133.716,16
NÃO CIRCULANTE	R\$ 70.526,48	R\$ 69.829,37	R\$ 69.132,25	R\$ 68.435,13	R\$ 67.738,02	R\$ 67.040,90	R\$ 66.343,78	R\$ 65.646,67	R\$ 64.949,55	R\$ 64.252,43	R\$ 63.555,32	R\$ 62.858,20
IMOBILIZADOS	R\$ 70.526,48	R\$ 69.829,37	R\$ 69.132,25	R\$ 68.435,13	R\$ 67.738,02	R\$ 67.040,90	R\$ 66.343,78	R\$ 65.646,67	R\$ 64.949,55	R\$ 64.252,43	R\$ 63.555,32	R\$ 62.858,20
Aparelhos	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00
Móveis	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00
Utensílios	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00
Utensílios de Limpeza	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00
Equipamentos	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00
Móveis Administração	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00
Itens de Marketing	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00
Equipamentos Administração	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00
Fachada	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Depreciação Acumulada	-R\$ 9.062,52	-R\$ 9.759,63	-R\$ 10.456,75	-R\$ 11.153,87	-R\$ 11.850,98	-R\$ 12.548,10	-R\$ 13.245,22	-R\$ 13.942,33	-R\$ 14.639,45	-R\$ 15.336,57	-R\$ 16.033,68	-R\$ 16.730,80
Itens de Marketing												
PASSIVO TOTAL	R\$ 62.454,90	R\$ 69.367,05	R\$ 77.473,20	R\$ 86.258,47	R\$ 96.547,49	R\$ 107.925,88	R\$ 120.858,28	R\$ 134.637,24	R\$ 149.995,33	R\$ 166.559,973	R\$ 183.776,10	R\$ 196.574,36
CIRCULANTE	R\$ 20.717,67	R\$ 21.584,63	R\$ 22.476,73	R\$ 22.816,26	R\$ 23.465,54	R\$ 23.972,51	R\$ 24.852,04	R\$ 25.346,44	R\$ 26.213,41	R\$ 27.117,06	R\$ 27.428,95	R\$ 22.116,41
Impostos sobre Serviços a pagar	R\$ 2.976,14	R\$ 3.144,58	R\$ 3.313,01	R\$ 3.481,45	R\$ 3.649,89	R\$ 3.818,33	R\$ 3.986,76	R\$ 4.155,20	R\$ 4.323,64	R\$ 4.492,08	R\$ 4.660,51	R\$ 4.828,95
Despesas a Pagar	R\$ 5.143,12	R\$ 5.143,12	R\$ 5.143,12	R\$ 5.143,12	R\$ 5.143,12	R\$ 5.143,12	R\$ 5.143,12	R\$ 5.143,12	R\$ 5.143,12	R\$ 5.143,12	R\$ 5.143,12	R\$ 5.143,12
Provisão (13º e Férias) Administração	R\$ 498,65	R\$ 629,85	R\$ 761,05	R\$ 892,25	R\$ 1.023,45	R\$ 1.154,65	R\$ 1.285,85	R\$ 1.417,05	R\$ 1.548,25	R\$ 1.679,45	R\$ 1.292,25	R\$ 349,92
Salários e FGTS a Pagar Operacional	R\$ 5.105,98	R\$ 5.105,98	R\$ 5.105,98	R\$ 5.105,98	R\$ 5.105,98	R\$ 5.105,98	R\$ 5.105,98	R\$ 5.105,98	R\$ 5.105,98	R\$ 5.105,98	R\$ 5.105,98	R\$ 5.105,98
Provisão 13ª a pagar Operacional	R\$ 425,50	R\$ 851,00	R\$ 1.276,50	R\$ 1.701,99	R\$ 2.127,49	R\$ 2.552,99	R\$ 2.978,49	R\$ 3.403,99	R\$ 3.829,49	R\$ 4.254,98	R\$ 4.680,48	R\$ 0,00
Provisão Férias a pagar Operacional	R\$ 1.732,78	R\$ 1.874,61	R\$ 2.016,44	R\$ 2.168,28	R\$ 2.320,11	R\$ 2.471,94	R\$ 2.623,78	R\$ 2.775,61	R\$ 2.927,44	R\$ 3.079,27	R\$ 3.231,11	R\$ 1.852,94
Aluguel a pagar	R\$ 2.674,50	R\$ 2.674,50	R\$ 2.674,50	R\$ 2.674,50	R\$ 2.674,50	R\$ 2.674,50	R\$ 2.674,50	R\$ 2.674,50	R\$ 2.674,50	R\$ 2.674,50	R\$ 2.674,50	R\$ 2.674,50
IPTU a pagar	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92
Condomínio a Pagar	R\$ 128,38	R\$ 128,38	R\$ 128,38	R\$ 128,38	R\$ 128,38	R\$ 128,38	R\$ 128,38	R\$ 128,38	R\$ 128,38	R\$ 128,38	R\$ 128,38	R\$ 128,38
Material de Limpeza a pagar	R\$ 213,96	R\$ 213,96	R\$ 213,96	R\$ 213,96	R\$ 213,96	R\$ 213,96	R\$ 213,96	R\$ 213,96	R\$ 213,96	R\$ 213,96	R\$ 213,96	R\$ 213,96
Manutenção a pagar	R\$ 320,94	R\$ 320,94	R\$ 320,94	R\$ 320,94	R\$ 320,94	R\$ 320,94	R\$ 320,94	R\$ 320,94	R\$ 320,94	R\$ 320,94	R\$ 320,94	R\$ 320,94
Água a pagar	R\$ 106,98	R\$ 106,98	R\$ 106,98	R\$ 106,98	R\$ 106,98	R\$ 106,98	R\$ 106,98	R\$ 106,98	R\$ 106,98	R\$ 106,98	R\$ 106,98	R\$ 106,98
Luz a Pagar	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92
Despesas Propaganda a Pagar	R\$ 534,90	R\$ 534,90	R\$ 534,90	R\$ 534,90	R\$ 534,90	R\$ 534,90	R\$ 534,90	R\$ 534,90	R\$ 534,90	R\$ 534,90	R\$ 534,90	R\$ 534,90
Diferença de Ferias a pagar			R\$ 25,13	R\$ 37,69	Ferias 2018		R\$ 12,56			R\$ 36,68		
NÃO CIRCULANTE												
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	R\$ 41.737,24	R\$ 47.782,42	R\$ 54.996,47	R\$ 63.442,21	R\$ 73.081,95	R\$ 83.953,38	R\$ 96.006,24	R\$ 109.290,80	R\$ 123.781,91	R\$ 139.442,91	R\$ 156.347,15	R\$ 174.457,96
Capital Social	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00
Resultado Líquido												
Resultado Líquido Acumulado	-R\$ 68.091,76	-R\$ 62.046,58	-R\$ 54.832,53	-R\$ 46.386,79	-R\$ 36.747,05	-R\$ 25.875,62	-R\$ 13.822,76	-R\$ 538,20	R\$ 13.952,91	R\$ 29.613,91	R\$ 46.518,15	R\$ 64.628,96

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 77 – Balanço Patrimonial (2019 - Realista)

Balanço Patrimonial	Ano (2019- Realista)											
	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maio	Junho	Jul ho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
ATIVO TOTAL	R\$ 229.373,70	R\$ 259.186,86	R\$ 289.537,70	R\$ 320.632,22	R\$ 353.088,43	R\$ 386.288,32	R\$ 420.667,84	R\$ 455.767,10	R\$ 492.228,06	R\$ 529.638,70	R\$ 567.999,03	R\$ 600.582,68
CIRCULANTE	R\$ 167.212,62	R\$ 197.722,90	R\$ 228.770,85	R\$ 260.562,49	R\$ 293.715,81	R\$ 327.612,82	R\$ 362.689,46	R\$ 398.485,83	R\$ 435.643,91	R\$ 473.751,67	R\$ 512.809,11	R\$ 546.089,88
Disponibilidade	R\$ 167.212,62	R\$ 197.722,90	R\$ 228.770,85	R\$ 260.562,49	R\$ 293.715,81	R\$ 327.612,82	R\$ 362.689,46	R\$ 398.485,83	R\$ 435.643,91	R\$ 473.751,67	R\$ 512.809,11	R\$ 546.089,88
Caixa	R\$ 167.212,62	R\$ 197.722,90	R\$ 228.770,85	R\$ 260.562,49	R\$ 293.715,81	R\$ 327.612,82	R\$ 362.689,46	R\$ 398.485,83	R\$ 435.643,91	R\$ 473.751,67	R\$ 512.809,11	R\$ 546.089,88
NÃO CIRCULANTE	R\$ 62.161,08	R\$ 61.463,97	R\$ 60.766,85	R\$ 60.069,73	R\$ 59.372,62	R\$ 58.675,50	R\$ 57.978,38	R\$ 57.281,27	R\$ 56.584,15	R\$ 55.887,03	R\$ 55.189,92	R\$ 54.492,80
IMOBILIZADOS	R\$ 62.161,08	R\$ 61.463,97	R\$ 60.766,85	R\$ 60.069,73	R\$ 59.372,62	R\$ 58.675,50	R\$ 57.978,38	R\$ 57.281,27	R\$ 56.584,15	R\$ 55.887,03	R\$ 55.189,92	R\$ 54.492,80
Aparelhos	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00
Móveis	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00
Utensílios	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00
Utensílios de Limpeza	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00
Equipamentos	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00
Móveis Administração	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00
Itens de Marketing	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00
Equipamentos Administração	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00
Fachada	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Depreciação Acumulada	-R\$ 17.427,92	-R\$ 18.125,03	-R\$ 18.822,15	-R\$ 19.519,27	-R\$ 20.216,38	-R\$ 20.913,50	-R\$ 21.610,62	-R\$ 22.307,73	-R\$ 23.004,85	-R\$ 23.701,97	-R\$ 24.399,08	-R\$ 25.096,20
Itens de Marketing												
PASSIVO TOTAL	R\$ 229.373,70	R\$ 259.186,86	R\$ 289.537,70	R\$ 320.632,22	R\$ 353.088,43	R\$ 386.288,32	R\$ 420.667,84	R\$ 455.767,10	R\$ 492.228,06	R\$ 529.638,70	R\$ 567.999,03	R\$ 600.582,68
CIRCULANTE	R\$ 26.963,95	R\$ 27.902,52	R\$ 28.442,53	R\$ 28.749,64	R\$ 29.482,21	R\$ 29.994,00	R\$ 30.750,50	R\$ 31.250,18	R\$ 32.161,87	R\$ 33.073,56	R\$ 33.985,25	R\$ 34.896,94
Impostos sobre Serviços a pagar	R\$ 7.877,98	R\$ 8.042,29	R\$ 8.206,61	R\$ 8.370,92	R\$ 8.535,24	R\$ 8.699,55	R\$ 8.863,87	R\$ 9.028,18	R\$ 9.192,50	R\$ 9.356,81	R\$ 9.521,13	R\$ 9.685,44
Despesas a Pagar	R\$ 5.500,35	R\$ 5.500,35	R\$ 5.500,35	R\$ 5.500,35	R\$ 5.500,35	R\$ 5.500,35	R\$ 5.500,35	R\$ 5.500,35	R\$ 5.500,35	R\$ 5.500,35	R\$ 5.500,35	R\$ 5.500,35
Provisão (13ª e Férias) Administração	R\$ 490,36	R\$ 630,80	R\$ 771,25	R\$ 911,69	R\$ 1.052,13	R\$ 1.192,57	R\$ 1.163,06	R\$ 918,38	R\$ 1.058,82	R\$ 1.199,26	R\$ 1.339,71	R\$ 216,17
Salários e FGTS a Pagar Operacional	R\$ 5.462,38	R\$ 5.462,38	R\$ 5.462,38	R\$ 5.462,38	R\$ 5.462,38	R\$ 5.462,38	R\$ 5.462,38	R\$ 5.462,38	R\$ 5.462,38	R\$ 5.462,38	R\$ 5.462,38	R\$ 5.462,38
Provisão 13ª a pagar Operacional	R\$ 455,20	R\$ 910,40	R\$ 1.365,59	R\$ 1.820,79	R\$ 2.275,99	R\$ 2.731,19	R\$ 3.186,39	R\$ 3.641,59	R\$ 4.096,78	R\$ 4.551,98	R\$ 5.007,18	R\$ 5,00
Provisão Férias a pagar Operacional	R\$ 2.004,67	R\$ 2.156,41	R\$ 1.923,01	R\$ 1.497,05	R\$ 1.456,22	R\$ 1.222,82	R\$ 1.374,56	R\$ 1.526,29	R\$ 1.678,02	R\$ 1.829,76	R\$ 1.981,49	R\$ 2.133,22
Aluguel a pagar	R\$ 2.861,18	R\$ 2.861,18	R\$ 2.861,18	R\$ 2.861,18	R\$ 2.861,18	R\$ 2.861,18	R\$ 2.861,18	R\$ 2.861,18	R\$ 2.861,18	R\$ 2.861,18	R\$ 2.861,18	R\$ 2.861,18
IPTU a pagar	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79
Condomínio a Pagar	R\$ 137,34	R\$ 137,34	R\$ 137,34	R\$ 137,34	R\$ 137,34	R\$ 137,34	R\$ 137,34	R\$ 137,34	R\$ 137,34	R\$ 137,34	R\$ 137,34	R\$ 137,34
Material de Limpeza a pagar	R\$ 228,89	R\$ 228,89	R\$ 228,89	R\$ 228,89	R\$ 228,89	R\$ 228,89	R\$ 228,89	R\$ 228,89	R\$ 228,89	R\$ 228,89	R\$ 228,89	R\$ 228,89
Manutenção a pagar	R\$ 343,34	R\$ 343,34	R\$ 343,34	R\$ 343,34	R\$ 343,34	R\$ 343,34	R\$ 343,34	R\$ 343,34	R\$ 343,34	R\$ 343,34	R\$ 343,34	R\$ 343,34
Água a pagar	R\$ 114,45	R\$ 114,45	R\$ 114,45	R\$ 114,45	R\$ 114,45	R\$ 114,45	R\$ 114,45	R\$ 114,45	R\$ 114,45	R\$ 114,45	R\$ 114,45	R\$ 114,45
Luz a Pagar	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79
Despesas Propaganda a Pagar	R\$ 572,24	R\$ 572,24	R\$ 572,24	R\$ 572,24	R\$ 572,24	R\$ 572,24	R\$ 572,24	R\$ 572,24	R\$ 572,24	R\$ 572,24	R\$ 572,24	R\$ 572,24
Diferença de Ferias a pagar		R\$ 26,88	R\$ 40,32	R\$ 13,44	R\$ 26,88	R\$ 12,12	R\$ 26,88					
NÃO CIRCULANTE												
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	R\$ 202.409,75	R\$ 231.284,34	R\$ 261.095,18	R\$ 291.882,58	R\$ 323.606,23	R\$ 356.294,32	R\$ 389.917,34	R\$ 424.516,92	R\$ 460.066,19	R\$ 496.565,14	R\$ 534.013,78	R\$ 572.412,10
Capita Social	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00
Resultado Líquido Acumulado	R\$ 92.580,75	R\$ 121.455,34	R\$ 151.266,18	R\$ 182.053,58	R\$ 213.777,23	R\$ 246.465,32	R\$ 280.088,34	R\$ 314.687,92	R\$ 350.237,19	R\$ 386.736,14	R\$ 424.184,78	R\$ 462.583,10

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 78 – Balanço Patrimonial (2017 - Pessimista)

Ano (2017-Pessimista)													
Balanço Patrimonial	Inicial	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maio	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
ATIVO TOTAL	R\$ 109.829,00	R\$ 107.074,88	R\$ 90.299,83	R\$ 78.505,19	R\$ 67.690,98	R\$ 57.857,18	R\$ 49.003,81	R\$ 41.130,85	R\$ 34.238,32	R\$ 28.326,20	R\$ 23.394,51	R\$ 19.443,23	R\$ 10.597,18
CIRCULANTE	R\$ 27.140,00	R\$ 28.183,00	R\$ 12.105,06	R\$ 1.007,54	-R\$ 9.109,56	-R\$ 18.246,23	-R\$ 26.402,49	-R\$ 33.578,33	-R\$ 39.773,75	-R\$ 44.988,75	-R\$ 49.223,33	-R\$ 52.477,48	-R\$ 60.626,42
Disponibilidade	R\$ 27.140,00	R\$ 28.183,00	R\$ 12.105,06	R\$ 1.007,54	-R\$ 9.109,56	-R\$ 18.246,23	-R\$ 26.402,49	-R\$ 33.578,33	-R\$ 39.773,75	-R\$ 44.988,75	-R\$ 49.223,33	-R\$ 52.477,48	-R\$ 60.626,42
Caixa	R\$ 27.140,00	R\$ 28.183,00	R\$ 12.105,06	R\$ 1.007,54	-R\$ 9.109,56	-R\$ 18.246,23	-R\$ 26.402,49	-R\$ 33.578,33	-R\$ 39.773,75	-R\$ 44.988,75	-R\$ 49.223,33	-R\$ 52.477,48	-R\$ 60.626,42
NÃO CIRCULANTE	R\$ 82.689,00	R\$ 78.891,88	R\$ 78.194,77	R\$ 77.497,65	R\$ 76.800,53	R\$ 76.103,42	R\$ 75.406,30	R\$ 74.709,18	R\$ 74.012,07	R\$ 73.314,95	R\$ 72.617,83	R\$ 71.920,72	R\$ 71.223,60
IMOBILIZADOS	R\$ 82.689,00	R\$ 78.891,88	R\$ 78.194,77	R\$ 77.497,65	R\$ 76.800,53	R\$ 76.103,42	R\$ 75.406,30	R\$ 74.709,18	R\$ 74.012,07	R\$ 73.314,95	R\$ 72.617,83	R\$ 71.920,72	R\$ 71.223,60
Aparelhos	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00
Móveis	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00
Utensílios	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00
Utensílios de Limpeza	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00
Equipamentos	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00
Moveis Administração	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00
Itens de Marketing	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00
Equipamentos Administração	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00
Fachada	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Depreciação Acumulada		-R\$ 697,12	-R\$ 1.394,23	-R\$ 2.091,35	-R\$ 2.788,47	-R\$ 3.485,58	-R\$ 4.182,70	-R\$ 4.879,82	-R\$ 5.576,93	-R\$ 6.274,05	-R\$ 6.971,17	-R\$ 7.668,28	-R\$ 8.365,40
Itens de Marketing	R\$ 3.100,00												
PASSIVO TOTAL	R\$ 109.829,00	R\$ 107.074,88	R\$ 90.299,83	R\$ 78.505,19	R\$ 67.690,98	R\$ 57.857,18	R\$ 49.003,81	R\$ 41.130,85	R\$ 34.238,32	R\$ 28.326,20	R\$ 23.394,51	R\$ 19.443,23	R\$ 10.597,18
CIRCULANTE		R\$ 18.816,74	R\$ 15.532,12	R\$ 16.247,50	R\$ 16.962,88	R\$ 17.678,26	R\$ 18.393,64	R\$ 19.109,02	R\$ 19.824,40	R\$ 20.539,78	R\$ 21.255,16	R\$ 21.970,54	R\$ 16.810,72
Impostos sobre Serviços a pagar		R\$ 62,58	R\$ 125,16	R\$ 187,74	R\$ 250,32	R\$ 312,90	R\$ 375,48	R\$ 438,06	R\$ 500,64	R\$ 563,22	R\$ 625,80	R\$ 688,38	R\$ 750,96
Despesas a Pagar		R\$ 4.808,52	R\$ 4.808,52	R\$ 4.808,52	R\$ 4.808,52	R\$ 4.808,52	R\$ 4.808,52	R\$ 4.808,52	R\$ 4.808,52	R\$ 4.808,52	R\$ 4.808,52	R\$ 4.808,52	R\$ 4.808,52
Provisão (13ª e Férias) Administração		R\$ 122,48	R\$ 244,97	R\$ 367,45	R\$ 489,94	R\$ 612,42	R\$ 734,91	R\$ 857,39	R\$ 979,88	R\$ 1.102,36	R\$ 1.224,85	R\$ 1.347,33	R\$ 367,45
Salários e FGTS a Pagar Operacional		R\$ 4.772,84	R\$ 4.772,84	R\$ 4.772,84	R\$ 4.772,84	R\$ 4.772,84	R\$ 4.772,84	R\$ 4.772,84	R\$ 4.772,84	R\$ 4.772,84	R\$ 4.772,84	R\$ 4.772,84	R\$ 4.772,84
Provisão 13ª a pagar Operacional		R\$ 397,74	R\$ 795,47	R\$ 1.193,21	R\$ 1.590,95	R\$ 1.988,68	R\$ 2.386,42	R\$ 2.784,16	R\$ 3.181,89	R\$ 3.579,63	R\$ 3.977,36	R\$ 4.375,10	R\$ 0,00
Provisão Férias a pagar Operacional		R\$ 132,58	R\$ 265,16	R\$ 397,74	R\$ 530,32	R\$ 662,89	R\$ 795,47	R\$ 928,05	R\$ 1.060,63	R\$ 1.193,21	R\$ 1.325,79	R\$ 1.458,37	R\$ 1.590,95
Aluguel a pagar		R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00
IPTU a pagar		R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00
Condomínio a Pagar		R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00
Material de Limpeza a pagar		R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Manutenção a pagar		R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00
Água a pagar		R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00
Luz a Pagar		R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00
Despesas Propaganda a Pagar		R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Diferença de Férias a pagar													
Despesas iniciais de abertura		R\$ 4.000,00											
NÃO CIRCULANTE													
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	R\$ 109.829,00	R\$ 88.258,15	R\$ 74.767,71	R\$ 62.257,70	R\$ 50.728,10	R\$ 40.178,93	R\$ 30.610,17	R\$ 22.021,84	R\$ 14.413,92	R\$ 7.786,43	R\$ 2.139,35	-R\$ 2.527,30	-R\$ 6.213,54
Capital Social	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00
Resultado Líquido Acumulado		-R\$ 21.570,86	-R\$ 35.061,29	-R\$ 47.571,31	-R\$ 59.100,90	-R\$ 69.650,08	-R\$ 79.218,83	-R\$ 87.807,17	-R\$ 95.415,08	-R\$ 102.042,58	-R\$ 107.689,65	-R\$ 112.356,31	-R\$ 116.042,54

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 79 – Balanço Patrimonial (2018 - Pessimista)

Ano (2018-Pessimista)												
Balanço Patrimonial	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Mai	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
ATIVO TOTAL	R\$ 9.181,74	R\$ 7.451,99	R\$ 6.442,27	R\$ 5.574,91	R\$ 5.812,71	R\$ 6.577,99	R\$ 8.290,03	R\$ 10.495,39	R\$ 13.805,92	R\$ 17.836,481	R\$ 22.032,01	R\$ 21.323,14
CIRCULANTE	-R\$ 61.344,74	-R\$ 62.377,38	-R\$ 62.689,98	-R\$ 62.860,23	-R\$ 61.925,31	-R\$ 60.462,91	-R\$ 58.053,75	-R\$ 55.151,28	-R\$ 51.143,63	-R\$ 46.415,95	-R\$ 41.523,31	-R\$ 41.535,06
Disponibilidade	-R\$ 61.344,74	-R\$ 62.377,38	-R\$ 62.689,98	-R\$ 62.860,23	-R\$ 61.925,31	-R\$ 60.462,91	-R\$ 58.053,75	-R\$ 55.151,28	-R\$ 51.143,63	-R\$ 46.415,95	-R\$ 41.523,31	-R\$ 41.535,06
Caixa	-R\$ 61.344,74	-R\$ 62.377,38	-R\$ 62.689,98	-R\$ 62.860,23	-R\$ 61.925,31	-R\$ 60.462,91	-R\$ 58.053,75	-R\$ 55.151,28	-R\$ 51.143,63	-R\$ 46.415,95	-R\$ 41.523,31	-R\$ 41.535,06
NÃO CIRCULANTE	R\$ 70.526,48	R\$ 69.829,37	R\$ 69.132,25	R\$ 68.435,13	R\$ 67.738,02	R\$ 67.040,90	R\$ 66.343,78	R\$ 65.646,67	R\$ 64.949,55	R\$ 64.252,43	R\$ 63.555,32	R\$ 62.858,20
IMOBILIZADOS	R\$ 70.526,48	R\$ 69.829,37	R\$ 69.132,25	R\$ 68.435,13	R\$ 67.738,02	R\$ 67.040,90	R\$ 66.343,78	R\$ 65.646,67	R\$ 64.949,55	R\$ 64.252,43	R\$ 63.555,32	R\$ 62.858,20
Aparelhos	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00
Móveis	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00
Utensílios	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00
Utensílios de Limpeza	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00
Equipamentos	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00
Móveis Administração	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00
Itens de Marketing	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00
Equipamentos Administração	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00
Fachada	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Depreciação Acumulada	-R\$ 9.062,52	-R\$ 9.759,63	-R\$ 10.456,75	-R\$ 11.153,87	-R\$ 11.850,98	-R\$ 12.548,10	-R\$ 13.245,22	-R\$ 13.942,33	-R\$ 14.639,45	-R\$ 15.336,57	-R\$ 16.033,68	-R\$ 16.730,80
Itens de Marketing												
PASSIVO TOTAL	R\$ 9.181,74	R\$ 7.451,99	R\$ 6.442,27	R\$ 5.574,91	R\$ 5.812,71	R\$ 6.577,99	R\$ 8.290,03	R\$ 10.495,39	R\$ 13.805,92	R\$ 17.836,481	R\$ 22.032,01	R\$ 21.323,14
CIRCULANTE	R\$ 18.589,57	R\$ 19.334,06	R\$ 20.116,24	R\$ 20.295,61	R\$ 20.872,66	R\$ 21.232,02	R\$ 21.843,24	R\$ 22.202,60	R\$ 22.947,10	R\$ 23.728,27	R\$ 23.917,68	R\$ 18.482,66
Impostos sobre Serviços a pagar	R\$ 848,04	R\$ 894,00	R\$ 939,96	R\$ 985,92	R\$ 1.031,88	R\$ 1.077,84	R\$ 1.123,80	R\$ 1.169,76	R\$ 1.215,72	R\$ 1.261,68	R\$ 1.307,64	R\$ 1.353,60
Despesas a Pagar	R\$ 5.143,12	R\$ 5.143,12	R\$ 5.143,12	R\$ 5.143,12	R\$ 5.143,12	R\$ 5.143,12	R\$ 5.143,12	R\$ 5.143,12	R\$ 5.143,12	R\$ 5.143,12	R\$ 5.143,12	R\$ 5.143,12
Provisão (13º e Férias) Administração	R\$ 498,65	R\$ 629,85	R\$ 761,05	R\$ 892,25	R\$ 1.023,45	R\$ 1.154,65	R\$ 1.285,85	R\$ 1.417,05	R\$ 1.548,25	R\$ 1.679,45	R\$ 1.292,25	R\$ 349,92
Salários e FGTS a Pagar Operacional	R\$ 5.105,98	R\$ 5.105,98	R\$ 5.105,98	R\$ 5.105,98	R\$ 5.105,98	R\$ 5.105,98	R\$ 5.105,98	R\$ 5.105,98	R\$ 5.105,98	R\$ 5.105,98	R\$ 5.105,98	R\$ 5.105,98
Provisão 13º a pagar Operacional	R\$ 425,50	R\$ 851,00	R\$ 1.276,50	R\$ 1.701,99	R\$ 2.127,49	R\$ 2.552,99	R\$ 2.978,49	R\$ 3.403,99	R\$ 3.829,49	R\$ 4.254,98	R\$ 4.680,48	R\$ 0,00
Provisão Férias a pagar Operacional	R\$ 1.732,78	R\$ 1.874,61	R\$ 2.016,44	R\$ 1.618,28	R\$ 1.580,11	R\$ 1.361,94	R\$ 1.345,38	R\$ 1.127,21	R\$ 1.269,04	R\$ 1.410,87	R\$ 1.552,71	R\$ 1.694,54
Aluguel a pagar	R\$ 2.674,50	R\$ 2.674,50	R\$ 2.674,50	R\$ 2.674,50	R\$ 2.674,50	R\$ 2.674,50	R\$ 2.674,50	R\$ 2.674,50	R\$ 2.674,50	R\$ 2.674,50	R\$ 2.674,50	R\$ 2.674,50
IPTU a pagar	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92
Condomínio a Pagar	R\$ 128,38	R\$ 128,38	R\$ 128,38	R\$ 128,38	R\$ 128,38	R\$ 128,38	R\$ 128,38	R\$ 128,38	R\$ 128,38	R\$ 128,38	R\$ 128,38	R\$ 128,38
Material de Limpeza a pagar	R\$ 213,96	R\$ 213,96	R\$ 213,96	R\$ 213,96	R\$ 213,96	R\$ 213,96	R\$ 213,96	R\$ 213,96	R\$ 213,96	R\$ 213,96	R\$ 213,96	R\$ 213,96
Manutenção a pagar	R\$ 320,94	R\$ 320,94	R\$ 320,94	R\$ 320,94	R\$ 320,94	R\$ 320,94	R\$ 320,94	R\$ 320,94	R\$ 320,94	R\$ 320,94	R\$ 320,94	R\$ 320,94
Água a pagar	R\$ 106,98	R\$ 106,98	R\$ 106,98	R\$ 106,98	R\$ 106,98	R\$ 106,98	R\$ 106,98	R\$ 106,98	R\$ 106,98	R\$ 106,98	R\$ 106,98	R\$ 106,98
Luz a Pagar	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92
Despesas Propaganda a Pagar	R\$ 534,90	R\$ 534,90	R\$ 534,90	R\$ 534,90	R\$ 534,90	R\$ 534,90	R\$ 534,90	R\$ 534,90	R\$ 534,90	R\$ 534,90	R\$ 534,90	R\$ 534,90
Diferença de Ferias a pagar			R\$ 37,69	R\$ 12,56	R\$ 25,13					R\$ 36,68		
NÃO CIRCULANTE												
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	-R\$ 9.407,83	-R\$ 11.882,07	-R\$ 13.673,97	-R\$ 14.720,70	-R\$ 15.059,95	-R\$ 14.654,04	-R\$ 13.553,21	-R\$ 11.707,21	-R\$ 9.141,18	-R\$ 5.891,79	-R\$ 1.885,67	R\$ 2.840,48
Capital Social	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00
Resultado Líquido												
Resultado Líquido Acumulado	-R\$ 119.236,83	-R\$ 121.711,07	-R\$ 123.502,97	-R\$ 124.549,70	-R\$ 124.888,95	-R\$ 124.483,04	-R\$ 123.382,21	-R\$ 121.536,21	-R\$ 118.970,18	-R\$ 115.720,79	-R\$ 111.714,67	-R\$ 106.988,52

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 80 – Balanço Patrimonial (2019 - Pessimista)

Ano (2019- Pessimista)												
Balanço Patrimonial	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maio	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
ATIVO TOTAL	R\$ 31.125,83	R\$ 38.421,06	R\$ 45.734,26	R\$ 53.271,42	R\$ 61.650,58	R\$ 70.253,70	R\$ 79.516,73	R\$ 88.979,81	R\$ 99.284,86	R\$ 110.019,89	R\$ 121.184,90	R\$ 126.053,52
CIRCULANTE	-R\$ 31.035,26	-R\$ 23.042,91	-R\$ 15.032,59	-R\$ 6.798,31	R\$ 2.277,96	R\$ 11.578,20	R\$ 21.538,35	R\$ 31.698,54	R\$ 42.700,71	R\$ 54.132,86	R\$ 65.994,99	R\$ 71.560,72
Disponibilidade	-R\$ 31.035,26	-R\$ 23.042,91	-R\$ 15.032,59	-R\$ 6.798,31	R\$ 2.277,96	R\$ 11.578,20	R\$ 21.538,35	R\$ 31.698,54	R\$ 42.700,71	R\$ 54.132,86	R\$ 65.994,99	R\$ 71.560,72
Caixa	-R\$ 31.035,26	-R\$ 23.042,91	-R\$ 15.032,59	-R\$ 6.798,31	R\$ 2.277,96	R\$ 11.578,20	R\$ 21.538,35	R\$ 31.698,54	R\$ 42.700,71	R\$ 54.132,86	R\$ 65.994,99	R\$ 71.560,72
NÃO CIRCULANTE	R\$ 62.161,08	R\$ 61.463,97	R\$ 60.766,85	R\$ 60.069,73	R\$ 59.372,62	R\$ 58.675,50	R\$ 57.978,38	R\$ 57.281,27	R\$ 56.584,15	R\$ 55.887,03	R\$ 55.189,92	R\$ 54.492,80
IMOBILIZADOS	R\$ 62.161,08	R\$ 61.463,97	R\$ 60.766,85	R\$ 60.069,73	R\$ 59.372,62	R\$ 58.675,50	R\$ 57.978,38	R\$ 57.281,27	R\$ 56.584,15	R\$ 55.887,03	R\$ 55.189,92	R\$ 54.492,80
Aparelhos	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00
Móveis	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00
Utensílios	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00
Utensílios de Limpeza	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00
Equipamentos	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00
Móveis Administração	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00
Itens de Marketing	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00
Equipamentos Administração	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00
Fachada	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Depreciação Acumulada	-R\$ 17.427,92	-R\$ 18.125,03	-R\$ 18.822,15	-R\$ 19.519,27	-R\$ 20.216,38	-R\$ 20.913,50	-R\$ 21.610,62	-R\$ 22.307,73	-R\$ 23.004,85	-R\$ 23.701,97	-R\$ 24.399,08	-R\$ 25.096,20
Itens de Marketing												
PASSIVO TOTAL	R\$ 31.125,83	R\$ 38.421,06	R\$ 45.734,26	R\$ 53.271,42	R\$ 61.650,58	R\$ 70.253,70	R\$ 79.516,73	R\$ 88.979,81	R\$ 99.284,86	R\$ 110.019,89	R\$ 121.184,90	R\$ 126.053,52
CIRCULANTE	R\$ 22.227,48	R\$ 23.061,76	R\$ 23.497,48	R\$ 23.700,30	R\$ 24.328,58	R\$ 24.736,08	R\$ 25.388,29	R\$ 25.783,68	R\$ 26.591,08	R\$ 27.398,48	R\$ 28.205,88	R\$ 22.286,91
Impostos sobre Serviços a pagar	R\$ 3.299,91	R\$ 3.359,93	R\$ 3.419,96	R\$ 3.479,98	R\$ 3.540,01	R\$ 3.600,03	R\$ 3.660,06	R\$ 3.720,08	R\$ 3.780,11	R\$ 3.840,13	R\$ 3.900,16	R\$ 3.960,18
Despesas a Pagar	R\$ 5.500,35	R\$ 5.500,35	R\$ 5.500,35	R\$ 5.500,35	R\$ 5.500,35	R\$ 5.500,35	R\$ 5.500,35	R\$ 5.500,35	R\$ 5.500,35	R\$ 5.500,35	R\$ 5.500,35	R\$ 5.500,35
Provisão (13* e Férias) Administração	R\$ 490,36	R\$ 630,80	R\$ 771,25	R\$ 911,69	R\$ 1.052,13	R\$ 1.192,57	R\$ 1.163,06	R\$ 918,38	R\$ 1.058,82	R\$ 1.199,26	R\$ 1.339,71	R\$ 216,17
Salários e FGTS a Pagar Operacional	R\$ 5.462,38	R\$ 5.462,38	R\$ 5.462,38	R\$ 5.462,38	R\$ 5.462,38	R\$ 5.462,38	R\$ 5.462,38	R\$ 5.462,38	R\$ 5.462,38	R\$ 5.462,38	R\$ 5.462,38	R\$ 5.462,38
Provisão 13ª a pagar Operacional	R\$ 455,20	R\$ 910,40	R\$ 1.365,59	R\$ 1.820,79	R\$ 2.275,99	R\$ 2.731,19	R\$ 3.186,39	R\$ 3.641,59	R\$ 4.096,78	R\$ 4.551,98	R\$ 5.007,18	R\$ 0,00
Provisão Férias a pagar Operacional	R\$ 1.846,27	R\$ 1.998,01	R\$ 1.764,61	R\$ 1.338,65	R\$ 1.297,82	R\$ 1.064,42	R\$ 1.216,16	R\$ 1.367,89	R\$ 1.519,62	R\$ 1.671,36	R\$ 1.823,09	R\$ 1.974,82
Aluguel a pagar	R\$ 2.861,18	R\$ 2.861,18	R\$ 2.861,18	R\$ 2.861,18	R\$ 2.861,18	R\$ 2.861,18	R\$ 2.861,18	R\$ 2.861,18	R\$ 2.861,18	R\$ 2.861,18	R\$ 2.861,18	R\$ 2.861,18
IPTU a pagar	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79
Condomínio a Pagar	R\$ 137,34	R\$ 137,34	R\$ 137,34	R\$ 137,34	R\$ 137,34	R\$ 137,34	R\$ 137,34	R\$ 137,34	R\$ 137,34	R\$ 137,34	R\$ 137,34	R\$ 137,34
Material de Limpeza a pagar	R\$ 228,89	R\$ 228,89	R\$ 228,89	R\$ 228,89	R\$ 228,89	R\$ 228,89	R\$ 228,89	R\$ 228,89	R\$ 228,89	R\$ 228,89	R\$ 228,89	R\$ 228,89
Manutenção a pagar	R\$ 343,34	R\$ 343,34	R\$ 343,34	R\$ 343,34	R\$ 343,34	R\$ 343,34	R\$ 343,34	R\$ 343,34	R\$ 343,34	R\$ 343,34	R\$ 343,34	R\$ 343,34
Água a pagar	R\$ 114,45	R\$ 114,45	R\$ 114,45	R\$ 114,45	R\$ 114,45	R\$ 114,45	R\$ 114,45	R\$ 114,45	R\$ 114,45	R\$ 114,45	R\$ 114,45	R\$ 114,45
Luz a pagar	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79
Despesas Propaganda a Pagar	R\$ 572,24	R\$ 572,24	R\$ 572,24	R\$ 572,24	R\$ 572,24	R\$ 572,24	R\$ 572,24	R\$ 572,24	R\$ 572,24	R\$ 572,24	R\$ 572,24	R\$ 572,24
Diferença de Ferias a pagar		R\$ 26,88	R\$ 40,32	R\$ 13,44	R\$ 26,88	R\$ 12,12	R\$ 26,88					
NÃO CIRCULANTE												
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	R\$ 8.898,34	R\$ 15.359,30	R\$ 22.236,78	R\$ 29.571,12	R\$ 37.322,00	R\$ 45.517,62	R\$ 54.128,44	R\$ 63.196,13	R\$ 72.693,78	R\$ 82.621,42	R\$ 92.979,03	R\$ 103.766,61
Capita Social	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00
Resultado Líquido Acumulado	-R\$ 100.930,66	-R\$ 94.469,70	-R\$ 87.592,22	-R\$ 80.257,88	-R\$ 72.507,00	-R\$ 64.311,38	-R\$ 55.700,56	-R\$ 46.632,87	-R\$ 37.135,22	-R\$ 27.207,58	-R\$ 16.849,97	-R\$ 6.062,39

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 81 – Balanço Patrimonial (2017 - Otimista)

Balanço Patrimonial	Ano (2017 – Otimista)												
	Inicial	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maiço	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
ATIVO TOTAL	R\$ 109.829,00	R\$ 108.379,88	R\$ 94.136,53	R\$ 86.100,29	R\$ 80.271,18	R\$ 76.649,18	R\$ 75.234,31	R\$ 76.026,55	R\$ 79.025,92	R\$ 84.232,40	R\$ 91.646,01	R\$ 101.266,73	R\$ 107.219,38
CIRCULANTE	R\$ 27.140,00	R\$ 29.488,00	R\$ 15.941,76	R\$ 8.602,64	R\$ 3.470,65	R\$ 545,77	-R\$ 171,99	R\$ 1.317,37	R\$ 5.013,85	R\$ 10.917,45	R\$ 19.028,18	R\$ 29.346,02	R\$ 35.995,78
Disponibilidade	R\$ 27.140,00	R\$ 29.488,00	R\$ 15.941,76	R\$ 8.602,64	R\$ 3.470,65	R\$ 545,77	-R\$ 171,99	R\$ 1.317,37	R\$ 5.013,85	R\$ 10.917,45	R\$ 19.028,18	R\$ 29.346,02	R\$ 35.995,78
Caixa	R\$ 27.140,00	R\$ 29.488,00	R\$ 15.941,76	R\$ 8.602,64	R\$ 3.470,65	R\$ 545,77	-R\$ 171,99	R\$ 1.317,37	R\$ 5.013,85	R\$ 10.917,45	R\$ 19.028,18	R\$ 29.346,02	R\$ 35.995,78
NÃO CIRCULANTE	R\$ 82.689,00	R\$ 78.891,88	R\$ 78.194,77	R\$ 77.497,65	R\$ 76.800,53	R\$ 76.103,42	R\$ 75.406,30	R\$ 74.709,18	R\$ 74.012,07	R\$ 73.314,95	R\$ 72.617,83	R\$ 71.920,72	R\$ 71.223,60
IMOBILIZADOS	R\$ 82.689,00	R\$ 78.891,88	R\$ 78.194,77	R\$ 77.497,65	R\$ 76.800,53	R\$ 76.103,42	R\$ 75.406,30	R\$ 74.709,18	R\$ 74.012,07	R\$ 73.314,95	R\$ 72.617,83	R\$ 71.920,72	R\$ 71.223,60
Aparelhos	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00
Móveis	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00
Utensílios	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00
Utensílios de Limpeza	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00
Equipamentos	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00
Móveis Administração	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00
Itens de Marketing	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00
Equipamentos Administração	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00
Fachada	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Depreciação Acumulada		-R\$ 697,12	-R\$ 1.394,23	-R\$ 2.091,35	-R\$ 2.788,47	-R\$ 3.485,58	-R\$ 4.182,70	-R\$ 4.879,82	-R\$ 5.576,93	-R\$ 6.274,05	-R\$ 6.971,17	-R\$ 7.668,28	-R\$ 8.365,40
Itens de Marketing	R\$ 3.100,00												
PASSIVO TOTAL	R\$ 109.829,00	R\$ 108.379,88	R\$ 94.136,53	R\$ 86.100,29	R\$ 80.271,18	R\$ 76.649,18	R\$ 75.234,31	R\$ 76.026,55	R\$ 79.025,92	R\$ 84.232,40	R\$ 91.646,01	R\$ 101.266,73	R\$ 107.219,38
CIRCULANTE	R\$ 18.895,04	R\$ 15.688,72	R\$ 15.688,72	R\$ 16.482,40	R\$ 17.276,08	R\$ 18.069,76	R\$ 18.863,44	R\$ 19.657,12	R\$ 20.450,80	R\$ 21.244,48	R\$ 22.038,16	R\$ 22.831,84	R\$ 23.625,52
Impostos sobre Serviços a pagar		R\$ 140,88	R\$ 281,76	R\$ 422,64	R\$ 563,52	R\$ 704,40	R\$ 845,28	R\$ 986,16	R\$ 1.127,04	R\$ 1.267,92	R\$ 1.408,80	R\$ 1.549,68	R\$ 1.690,56
Despesas a Pagar		R\$ 4.808,52	R\$ 4.808,52	R\$ 4.808,52	R\$ 4.808,52	R\$ 4.808,52	R\$ 4.808,52	R\$ 4.808,52	R\$ 4.808,52	R\$ 4.808,52	R\$ 4.808,52	R\$ 4.808,52	R\$ 4.808,52
Provisão (13° e Férias) Administração		R\$ 122,48	R\$ 244,97	R\$ 367,45	R\$ 489,94	R\$ 612,42	R\$ 734,91	R\$ 857,39	R\$ 979,88	R\$ 1.102,36	R\$ 1.224,85	R\$ 1.347,33	R\$ 1.470,00
Salários e FGTS a Pagar Operacional		R\$ 4.772,84	R\$ 4.772,84	R\$ 4.772,84	R\$ 4.772,84	R\$ 4.772,84	R\$ 4.772,84	R\$ 4.772,84	R\$ 4.772,84	R\$ 4.772,84	R\$ 4.772,84	R\$ 4.772,84	R\$ 4.772,84
Provisão 13º a pagar Operacional		R\$ 397,74	R\$ 795,47	R\$ 1.193,21	R\$ 1.590,95	R\$ 1.988,68	R\$ 2.386,42	R\$ 2.784,16	R\$ 3.181,89	R\$ 3.579,63	R\$ 3.977,36	R\$ 4.375,10	R\$ 4.772,84
Provisão Férias a pagar Operacional		R\$ 132,58	R\$ 265,16	R\$ 397,74	R\$ 530,32	R\$ 662,89	R\$ 795,47	R\$ 928,05	R\$ 1.060,63	R\$ 1.193,21	R\$ 1.325,79	R\$ 1.458,37	R\$ 1.590,95
Aluguel a pagar		R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00
IPTU a pagar		R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00
Condomínio a Pagar		R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00
Material de Limpeza a pagar		R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Manutenção a pagar		R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00
Água a pagar		R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00
Luz a Pagar		R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00
Despesas Propaganda a Pagar		R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Diferença de Férias a pagar													
Despesas iniciais de abertura		R\$ 4.000,00											
NÃO CIRCULANTE													
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	R\$ 109.829,00	R\$ 89.484,85	R\$ 78.447,81	R\$ 69.617,90	R\$ 62.995,10	R\$ 58.579,43	R\$ 56.370,87	R\$ 56.369,44	R\$ 58.575,12	R\$ 62.987,93	R\$ 69.607,85	R\$ 78.434,90	R\$ 89.469,06
Capital Social	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00
Resultado Líquido Acumulado		-R\$ 20.344,16	-R\$ 31.381,19	-R\$ 40.211,11	-R\$ 46.833,90	-R\$ 51.249,58	-R\$ 53.458,13	-R\$ 53.459,57	-R\$ 51.253,88	-R\$ 46.841,08	-R\$ 40.221,15	-R\$ 31.394,11	-R\$ 20.359,94

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 82 – Balanço Patrimonial (2018 - Otimista)

		Ano (2018- Otimista)											
Balanço Patrimonial		Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Mai	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
ATIVO TOTAL		R\$ 134.602,34	R\$ 158.981,51	R\$ 185.713,57	R\$ 214.220,85	R\$ 245.466,15	R\$ 278.871,79	R\$ 314.857,05	R\$ 352.968,49	R\$ 393.817,96	R\$ 437.020,321	R\$ 482.020,51	R\$ 523.749,16
CIRCULANTE		R\$ 64.075,86	R\$ 89.152,14	R\$ 116.581,32	R\$ 145.785,71	R\$ 177.728,13	R\$ 211.830,89	R\$ 248.513,27	R\$ 287.321,82	R\$ 328.868,41	R\$ 372.767,89	R\$ 418.465,19	R\$ 460.890,96
Disponibilidade		R\$ 64.075,86	R\$ 89.152,14	R\$ 116.581,32	R\$ 145.785,71	R\$ 177.728,13	R\$ 211.830,89	R\$ 248.513,27	R\$ 287.321,82	R\$ 328.868,41	R\$ 372.767,89	R\$ 418.465,19	R\$ 460.890,96
	Caixa	R\$ 64.075,86	R\$ 89.152,14	R\$ 116.581,32	R\$ 145.785,71	R\$ 177.728,13	R\$ 211.830,89	R\$ 248.513,27	R\$ 287.321,82	R\$ 328.868,41	R\$ 372.767,89	R\$ 418.465,19	R\$ 460.890,96
NÃO CIRCULANTE		R\$ 70.526,48	R\$ 69.829,37	R\$ 69.132,25	R\$ 68.435,13	R\$ 67.738,02	R\$ 67.040,90	R\$ 66.343,78	R\$ 65.646,67	R\$ 64.949,55	R\$ 64.252,43	R\$ 63.555,32	R\$ 62.858,20
IMOBILIZADOS		R\$ 70.526,48	R\$ 69.829,37	R\$ 69.132,25	R\$ 68.435,13	R\$ 67.738,02	R\$ 67.040,90	R\$ 66.343,78	R\$ 65.646,67	R\$ 64.949,55	R\$ 64.252,43	R\$ 63.555,32	R\$ 62.858,20
	Aparelhos	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00
	Móveis	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00
	Utensílios	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00
	Utensílios de Limpeza	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00
	Equipamentos	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00
	Moveis Administração	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00
	Itens de Marketing	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00
	Equipamentos Administração	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00
	Fachada	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
	Depreciação Acumulada	-R\$ 9.062,52	-R\$ 9.759,63	-R\$ 10.456,75	-R\$ 11.153,87	-R\$ 11.850,98	-R\$ 12.548,10	-R\$ 13.245,22	-R\$ 13.942,33	-R\$ 14.639,45	-R\$ 15.336,57	-R\$ 16.033,68	-R\$ 16.730,80
	Itens de Marketing												
PASSIVO TOTAL		R\$ 134.602,34	R\$ 158.981,51	R\$ 185.713,57	R\$ 214.220,85	R\$ 245.466,15	R\$ 278.871,79	R\$ 314.857,05	R\$ 352.968,49	R\$ 393.817,96	R\$ 437.020,321	R\$ 482.020,51	R\$ 523.749,16
CIRCULANTE		R\$ 24.212,65	R\$ 25.318,28	R\$ 26.461,60	R\$ 27.002,11	R\$ 27.940,30	R\$ 28.660,80	R\$ 29.633,16	R\$ 30.353,66	R\$ 31.459,30	R\$ 32.601,61	R\$ 33.152,16	R\$ 33.152,16
	Impostos sobre Serviços a pagar	R\$ 6.471,12	R\$ 6.878,22	R\$ 7.285,32	R\$ 7.692,42	R\$ 8.099,52	R\$ 8.506,62	R\$ 8.913,72	R\$ 9.320,82	R\$ 9.727,92	R\$ 10.135,02	R\$ 10.542,12	R\$ 10.949,22
	Despesas a Pagar	R\$ 5.143,12	R\$ 5.143,12	R\$ 5.143,12	R\$ 5.143,12	R\$ 5.143,12	R\$ 5.143,12	R\$ 5.143,12	R\$ 5.143,12	R\$ 5.143,12	R\$ 5.143,12	R\$ 5.143,12	R\$ 5.143,12
	Provisão (13º e Férias) Administração	R\$ 498,65	R\$ 629,85	R\$ 761,05	R\$ 892,25	R\$ 1.023,45	R\$ 1.154,65	R\$ 1.285,85	R\$ 1.417,05	R\$ 1.548,25	R\$ 1.679,45	R\$ 1.529,25	R\$ 349,92
	Salários e FGTS a Pagar Operacional	R\$ 5.105,98	R\$ 5.105,98	R\$ 5.105,98	R\$ 5.105,98	R\$ 5.105,98	R\$ 5.105,98	R\$ 5.105,98	R\$ 5.105,98	R\$ 5.105,98	R\$ 5.105,98	R\$ 5.105,98	R\$ 5.105,98
	Provisão 13º a pagar Operacional	R\$ 425,50	R\$ 851,00	R\$ 1.276,50	R\$ 1.701,99	R\$ 2.127,49	R\$ 2.552,99	R\$ 2.978,49	R\$ 3.403,99	R\$ 3.829,49	R\$ 4.254,98	R\$ 4.680,48	R\$ 0,00
	Provisão Férias a pagar Operacional	R\$ 1.732,78	R\$ 1.874,61	R\$ 2.016,44	R\$ 2.161,28	R\$ 2.306,11	R\$ 2.450,94	R\$ 2.595,78	R\$ 2.740,61	R\$ 2.885,44	R\$ 3.030,27	R\$ 3.175,10	R\$ 3.319,93
	Aluguel a pagar	R\$ 2.674,50	R\$ 2.674,50	R\$ 2.674,50	R\$ 2.674,50	R\$ 2.674,50	R\$ 2.674,50	R\$ 2.674,50	R\$ 2.674,50	R\$ 2.674,50	R\$ 2.674,50	R\$ 2.674,50	R\$ 2.674,50
	IPTU a pagar	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92
	Condomínio a Pagar	R\$ 128,38	R\$ 128,38	R\$ 128,38	R\$ 128,38	R\$ 128,38	R\$ 128,38	R\$ 128,38	R\$ 128,38	R\$ 128,38	R\$ 128,38	R\$ 128,38	R\$ 128,38
	Material de Limpeza a pagar	R\$ 213,96	R\$ 213,96	R\$ 213,96	R\$ 213,96	R\$ 213,96	R\$ 213,96	R\$ 213,96	R\$ 213,96	R\$ 213,96	R\$ 213,96	R\$ 213,96	R\$ 213,96
	Manutenção a pagar	R\$ 320,94	R\$ 320,94	R\$ 320,94	R\$ 320,94	R\$ 320,94	R\$ 320,94	R\$ 320,94	R\$ 320,94	R\$ 320,94	R\$ 320,94	R\$ 320,94	R\$ 320,94
	Água a pagar	R\$ 106,98	R\$ 106,98	R\$ 106,98	R\$ 106,98	R\$ 106,98	R\$ 106,98	R\$ 106,98	R\$ 106,98	R\$ 106,98	R\$ 106,98	R\$ 106,98	R\$ 106,98
	Luz a Pagar	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92	R\$ 427,92
	Despesas Propaganda a Pagar	R\$ 534,90	R\$ 534,90	R\$ 534,90	R\$ 534,90	R\$ 534,90	R\$ 534,90	R\$ 534,90	R\$ 534,90	R\$ 534,90	R\$ 534,90	R\$ 534,90	R\$ 534,90
	Diferença de Ferias a pagar			R\$ 37,69	R\$ 12,56	R\$ 25,13						R\$ 36,68	
NÃO CIRCULANTE													
PATRIMÔNIO LÍQUIDO		R\$ 110.389,69	R\$ 133.663,23	R\$ 159.251,97	R\$ 187.218,74	R\$ 217.525,85	R\$ 250.210,98	R\$ 285.223,89	R\$ 322.614,83	R\$ 362.358,66	R\$ 404.418,71	R\$ 448.868,35	R\$ 495.670,88
Capital Social		R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00
Resultado Líquido													
Resultado Líquido Acumulado		R\$ 560,69	R\$ 23.834,23	R\$ 49.422,97	R\$ 77.389,74	R\$ 107.696,85	R\$ 140.381,98	R\$ 175.394,89	R\$ 212.785,83	R\$ 252.529,66	R\$ 294.589,71	R\$ 339.039,35	R\$ 385.841,88

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 83 – Balanço Patrimonial (2019 - Otimista)

Ano (2019- Otimista)												
Balanço Patrimonial	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maió	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
ATIVO TOTAL	R\$ 578.278,23	R\$ 632.947,51	R\$ 689.104,16	R\$ 746.954,17	R\$ 807.115,57	R\$ 868.970,32	R\$ 932.954,39	R\$ 998.607,89	R\$ 1.066.572,76	R\$ 1.136.437,01	R\$ 1.208.200,63	R\$ 1.275.137,25
CIRCULANTE	R\$ 516.117,14	R\$ 571.483,55	R\$ 628.337,31	R\$ 686.884,44	R\$ 747.742,95	R\$ 810.294,82	R\$ 874.976,01	R\$ 941.326,62	R\$ 1.009.988,61	R\$ 1.080.549,98	R\$ 1.153.010,71	R\$ 1.220.644,45
Disponibilidade	R\$ 516.117,14	R\$ 571.483,55	R\$ 628.337,31	R\$ 686.884,44	R\$ 747.742,95	R\$ 810.294,82	R\$ 874.976,01	R\$ 941.326,62	R\$ 1.009.988,61	R\$ 1.080.549,98	R\$ 1.153.010,71	R\$ 1.220.644,45
Caixa	R\$ 516.117,14	R\$ 571.483,55	R\$ 628.337,31	R\$ 686.884,44	R\$ 747.742,95	R\$ 810.294,82	R\$ 874.976,01	R\$ 941.326,62	R\$ 1.009.988,61	R\$ 1.080.549,98	R\$ 1.153.010,71	R\$ 1.220.644,45
NÃO CIRCULANTE	R\$ 62.161,08	R\$ 61.463,97	R\$ 60.766,85	R\$ 60.069,73	R\$ 59.372,62	R\$ 58.675,50	R\$ 57.978,38	R\$ 57.281,27	R\$ 56.584,15	R\$ 55.887,03	R\$ 55.189,92	R\$ 54.492,80
IMOBILIZADOS	R\$ 62.161,08	R\$ 61.463,97	R\$ 60.766,85	R\$ 60.069,73	R\$ 59.372,62	R\$ 58.675,50	R\$ 57.978,38	R\$ 57.281,27	R\$ 56.584,15	R\$ 55.887,03	R\$ 55.189,92	R\$ 54.492,80
Aparelhos	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00	R\$ 46.661,00
Móveis	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00	R\$ 15.049,00
Utensílios	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00
Utensílios de Limpeza	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00
Equipamentos	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00	R\$ 9.894,00
Móveis Administração	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00	R\$ 1.119,00
Itens de Marketing	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00
Equipamentos Administração	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00	R\$ 1.610,00
Fachada	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Depreciação Acumulada	-R\$ 17.427,92	-R\$ 18.125,03	-R\$ 18.822,15	-R\$ 19.519,27	-R\$ 20.216,38	-R\$ 20.913,50	-R\$ 21.610,62	-R\$ 22.307,73	-R\$ 23.004,85	-R\$ 23.701,97	-R\$ 24.399,08	-R\$ 25.096,20
Itens de Marketing												
PASSIVO TOTAL	R\$ 578.278,23	R\$ 632.947,51	R\$ 689.104,16	R\$ 746.954,17	R\$ 807.115,57	R\$ 868.970,32	R\$ 932.954,39	R\$ 998.607,89	R\$ 1.066.572,76	R\$ 1.136.437,01	R\$ 1.208.200,63	R\$ 1.275.137,25
CIRCULANTE	R\$ 30.913,43	R\$ 32.016,31	R\$ 32.720,63	R\$ 33.192,06	R\$ 34.088,94	R\$ 34.765,05	R\$ 35.685,87	R\$ 36.349,86	R\$ 37.425,86	R\$ 38.501,87	R\$ 39.577,87	R\$ 33.927,51
Impostos sobre Serviços a pagar	R\$ 11.985,85	R\$ 12.314,48	R\$ 12.643,11	R\$ 12.971,74	R\$ 13.300,37	R\$ 13.629,00	R\$ 13.957,63	R\$ 14.286,26	R\$ 14.614,89	R\$ 14.943,52	R\$ 15.272,15	R\$ 15.600,78
Despesas a Pagar	R\$ 5.500,35	R\$ 5.500,35	R\$ 5.500,35	R\$ 5.500,35	R\$ 5.500,35	R\$ 5.500,35	R\$ 5.500,35	R\$ 5.500,35	R\$ 5.500,35	R\$ 5.500,35	R\$ 5.500,35	R\$ 5.500,35
Provisão (13° e Férias) Administração	R\$ 490,36	R\$ 630,80	R\$ 771,25	R\$ 911,69	R\$ 1.052,13	R\$ 1.192,57	R\$ 1.163,06	R\$ 918,38	R\$ 1.058,82	R\$ 1.199,26	R\$ 1.339,71	R\$ 216,17
Salários e FGTS a Pagar Operacional	R\$ 5.462,38	R\$ 5.462,38	R\$ 5.462,38	R\$ 5.462,38	R\$ 5.462,38	R\$ 5.462,38	R\$ 5.462,38	R\$ 5.462,38	R\$ 5.462,38	R\$ 5.462,38	R\$ 5.462,38	R\$ 5.462,38
Provisão 13ª a pagar Operacional	R\$ 455,20	R\$ 910,40	R\$ 1.365,59	R\$ 1.820,79	R\$ 2.275,99	R\$ 2.731,19	R\$ 3.186,39	R\$ 3.641,59	R\$ 4.096,78	R\$ 4.551,98	R\$ 5.007,18	R\$ 0,00
Provisão Férias a pagar Operacional	R\$ 1.846,27	R\$ 1.998,01	R\$ 1.764,61	R\$ 1.338,65	R\$ 1.297,82	R\$ 1.064,42	R\$ 1.216,16	R\$ 1.367,89	R\$ 1.519,62	R\$ 1.671,36	R\$ 1.823,09	R\$ 1.974,82
Aluguel a pagar	R\$ 2.861,18	R\$ 2.861,18	R\$ 2.861,18	R\$ 2.861,18	R\$ 2.861,18	R\$ 2.861,18	R\$ 2.861,18	R\$ 2.861,18	R\$ 2.861,18	R\$ 2.861,18	R\$ 2.861,18	R\$ 2.861,18
IPTU a pagar	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79
Condomínio a Pagar	R\$ 137,34	R\$ 137,34	R\$ 137,34	R\$ 137,34	R\$ 137,34	R\$ 137,34	R\$ 137,34	R\$ 137,34	R\$ 137,34	R\$ 137,34	R\$ 137,34	R\$ 137,34
Material de Limpeza a pagar	R\$ 228,89	R\$ 228,89	R\$ 228,89	R\$ 228,89	R\$ 228,89	R\$ 228,89	R\$ 228,89	R\$ 228,89	R\$ 228,89	R\$ 228,89	R\$ 228,89	R\$ 228,89
Manutenção a pagar	R\$ 343,34	R\$ 343,34	R\$ 343,34	R\$ 343,34	R\$ 343,34	R\$ 343,34	R\$ 343,34	R\$ 343,34	R\$ 343,34	R\$ 343,34	R\$ 343,34	R\$ 343,34
Água a pagar	R\$ 114,45	R\$ 114,45	R\$ 114,45	R\$ 114,45	R\$ 114,45	R\$ 114,45	R\$ 114,45	R\$ 114,45	R\$ 114,45	R\$ 114,45	R\$ 114,45	R\$ 114,45
Luz a Pagar	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79	R\$ 457,79
Despesas Propaganda a Pagar	R\$ 572,24	R\$ 572,24	R\$ 572,24	R\$ 572,24	R\$ 572,24	R\$ 572,24	R\$ 572,24	R\$ 572,24	R\$ 572,24	R\$ 572,24	R\$ 572,24	R\$ 572,24
Diferença de Ferias a pagar		R\$ 26,88	R\$ 40,32	R\$ 13,44	R\$ 26,88	R\$ 12,12	R\$ 26,88					
NÃO CIRCULANTE												
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	R\$ 547.364,80	R\$ 600.931,20	R\$ 656.383,53	R\$ 713.762,11	R\$ 773.026,63	R\$ 834.205,27	R\$ 897.268,52	R\$ 962.258,03	R\$ 1.029.146,90	R\$ 1.097.935,14	R\$ 1.168.622,76	R\$ 1.241.209,74
Capita Social	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00	R\$ 109.829,00
Resultado Líquido Acumulado	R\$ 437.535,80	R\$ 491.102,20	R\$ 546.554,53	R\$ 603.933,11	R\$ 663.197,63	R\$ 724.376,27	R\$ 787.439,52	R\$ 852.429,03	R\$ 919.317,90	R\$ 988.106,14	R\$ 1.058.793,76	R\$ 1.131.380,74

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

4.6.9. Indicadores Financeiros

Uma análise dos indicadores financeiros permite uma avaliação quantitativa dos potenciais resultados da futura empresa, e viabilidade do negócio proposto no Plano de Negócios.

No caso da The Gym foram avaliados os indicadores de Lucratividade (Lucro Líquido dividido pela Receita Bruta), Rentabilidade ROA – Retorno sobre o Ativo e Rentabilidade ROE – Retorno sobre o Patrimônio Líquido.

Sendo que os resultados estão representados nos quadros:

Quadro 84 – Indicadores Financeiros (2017)

Ano 2017 Realista												
	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maior	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
Lucratividade	-1288,67%	-379,67%	-221,78%	-142,84%	-95,47%	-83,89%	-41,34%	-24,42%	-11,26%	-0,73%	7,88%	15,05%
ROA	-19,52%	-13,46%	-13,25%	-12,70%	-11,74%	-10,28%	-8,30%	-5,85%	-3,09%	-0,22%	2,51%	5,44%
ROE	-23,67%	-16,21%	-16,55%	-16,57%	-16,06%	-14,81%	-12,59%	-9,29%	-5,06%	-0,37%	4,16%	7,99%
Ano 2017 – Pessimista												
Lucratividade	-2068,15%	-646,71%	-399,81%	-276,36%	-202,29%	-152,90%	-117,63%	-91,18%	-70,60%	-54,14%	-40,68%	-29,45%
ROA	-20,15%	-14,94%	-15,94%	-17,03%	-18,23%	-19,53%	-20,88%	-22,22%	-23,40%	-24,14%	-24,00%	-24,79%
ROE	-24,44%	-18,04%	-20,09%	-22,73%	-26,26%	-31,26%	-39,00%	-52,78%	-65,12%	-263,96%	184,65%	59,33%
Ano 2017 – Otimista												
Lucratividade	-866,45%	-235,03%	-125,35%	-70,52%	-37,61%	-15,68%	-0,01%	11,74%	20,88%	28,19%	34,18%	39,16%
ROA	-18,77%	-11,72%	-10,26%	-8,25%	-5,76%	-2,94%	-0,00%	2,79%	5,24%	7,22%	8,72%	10,29%
ROE	-22,73%	-14,07%	-12,68%	-10,51%	-7,54%	-3,92%	-0,00%	3,77%	7,01%	9,51%	11,25%	12,33%

Fonte: Elaborado Pelo Autor (2016)

Quadro 85 – Indicadores Financeiros (2018)

Ano 2018 – Realista												
	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maior	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
Lucratividade	19,92%	23,55%	26,67%	29,72%	32,35%	34,88%	37,03%	39,16%	41,06%	42,71%	44,43%	45,94%
ROA	7,75%	8,71%	9,31%	9,79%	9,98%	10,07%	9,97%	9,87%	9,66%	9,40%	9,20%	9,21%
ROE	11,59%	12,65%	13,12%	13,31%	13,19%	12,95%	12,55%	12,16%	11,71%	11,23%	10,81%	10,38%
Ano 2018 – Pessimista												
Lucratividade	-22,60%	-16,61%	-11,44%	-6,37%	-1,97%	2,26%	5,88%	9,47%	12,66%	15,45%	18,38%	20,95%
ROA	-34,79%	-33,20%	-27,81%	-18,78%	-5,84%	6,17%	13,28%	17,59%	18,59%	18,22%	18,18%	22,16%
ROE	33,95%	20,82%	13,10%	7,11%	2,25%	-2,77%	-8,12%	-15,77%	-28,07%	-55,15%	-212,45%	166,39%
Ano 2018 – Otimista												
Lucratividade	47,69%	49,91%	51,81%	53,63%	55,19%	56,67%	57,94%	59,17%	60,26%	61,21%	62,19%	63,05%
ROA	15,54%	14,64%	13,78%	13,06%	12,35%	11,72%	11,12%	10,59%	10,09%	9,62%	9,22%	8,94%
ROE	18,95%	17,41%	16,07%	14,94%	13,93%	13,06%	12,28%	11,59%	10,97%	10,40%	9,90%	9,44%

Fonte: Elaborado Pelo Autor (2016)

Quadro 86– Indicadores Financeiros (2019)

Ano 2019 – Realista												
	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maio	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
Lucratividade	52,33%	52,96%	53,58%	54,25%	54,82%	55,42%	55,95%	56,53%	57,04%	57,54%	58,01%	58,48%
ROA	12,19%	11,14%	10,30%	9,60%	8,98%	8,46%	7,99%	7,59%	7,22%	6,89%	6,59%	6,39%
ROE	13,81%	12,48%	11,42%	10,55%	9,80%	9,17%	8,62%	8,15%	7,73%	7,35%	7,01%	6,71%
Ano 2019 – Pessimista												
Lucratividade	22,49%	23,56%	24,63%	25,82%	26,82%	27,89%	28,82%	29,86%	30,78%	31,67%	32,53%	33,37%
ROA	19,46%	16,82%	15,04%	13,77%	12,57%	11,67%	10,83%	10,19%	9,57%	9,02%	8,55%	8,56%
ROE	68,08%	42,07%	30,93%	24,80%	20,77%	18,01%	15,91%	14,35%	13,07%	12,02%	11,14%	10,40%
Ano 2019 – Otimista												
Lucratividade	63,62%	64,16%	64,69%	65,24%	65,72%	66,21%	66,64%	67,10%	67,51%	67,90%	68,27%	68,63%
ROA	8,94%	8,46%	8,05%	7,68%	7,34%	7,04%	6,76%	6,51%	6,27%	6,05%	5,85%	5,69%
ROE	9,44%	8,91%	8,45%	8,04%	7,67%	7,33%	7,03%	6,75%	6,50%	6,27%	6,05%	5,85%

Fonte: Elaborado Pelo Autor (2016)

Os Índices indicam que nos cenários Realista e Otimista, a lucratividade e rentabilidade será baixa no primeiro ano devido ao número de alunos ainda insuficiente, mas que com o aumento de público ao decorrer do segundo ano, terá recuperação, apresentando bons índices ao longo do segundo e terceiro ano.

Já no cenário pessimista, a recuperação se dará apenas no início do terceiro ano. Salienta-se que nos três cenários, inicialmente haverá uma forte queda nos índices, principalmente na lucratividade, fruto do baixo faturamento inicial, devido ao número de alunos, como já mencionado, ainda incipiente, bem como as despesas e custos que já impactarão no caixa.

4.7.0 Ponto de Equilíbrio

O ponto de equilíbrio é o momento em que a receita obtida pela venda dos produtos ou prestação dos serviços iguala o valor da soma dos custos e despesas não obtendo lucro para um determinado período.

No caso da The Gym, o ponto de equilíbrio para os cenários está representado nos quadros 87, 88 e 89.

Quadro 87 – Ponto de Equilíbrio Realista

Ponto de Equilíbrio Realista							
Preço por Aluno	Musculação	Custos Variáveis	Margem de Cont. Unitária	Percentual de Alunos	Custos Rateados	Ponto de Equilíbrio nº alunos	Ponto de Equilíbrio em \$
1 Vez por Semana	R\$ 59,00	R\$ 3,54	R\$ 55,46	0,00%	R\$ 0,00	0	R\$ 0,00
2 Vezes por Semana	R\$ 65,00	R\$ 3,90	R\$ 61,10	44,44%	R\$ 6.644,35	109	R\$ 7.068,45
3 Vezes por Semana	R\$ 98,00	R\$ 5,88	R\$ 92,12	33,33%	R\$ 4.983,26	54	R\$ 5.301,34
4 Vezes por Semana	R\$ 131,00	R\$ 7,86	R\$ 123,14	7,41%	R\$ 1.107,50	9	R\$ 1.178,19
5 Vezes por Semana	R\$ 163,00	R\$ 9,78	R\$ 153,22	14,82%	R\$ 2.215,78	14	R\$ 2.357,21
						186	R\$ 15.905,20

Fonte: Elabora pelo Autor (2016)

Quadro 88 – Ponto de Equilíbrio Pessimista

Ponto de Equilíbrio Pessimista							
Preço por Aluno	Musculação	Custos Variáveis	Margem de Cont. Unitária	Percentual de Alunos	Custos Rateados	Ponto de Equilíbrio nº alunos	Ponto de Equilíbrio em \$
1 Vez por Semana	R\$ 63,00	R\$ 3,78	R\$ 59,22	0,00%	R\$ 0,00	0	R\$ 0,00
2 Vezes por Semana	R\$ 70,00	R\$ 4,20	R\$ 65,80	44,44%	R\$ 7.086,11	108	R\$ 7.538,42
3 Vezes por Semana	R\$ 104,00	R\$ 6,24	R\$ 97,76	33,33%	R\$ 5.314,58	54	R\$ 5.653,81
4 Vezes por Semana	R\$ 139,00	R\$ 8,34	R\$ 130,66	7,41%	R\$ 1.181,14	9	R\$ 1.256,53
5 Vezes por Semana	R\$ 174,00	R\$ 10,44	R\$ 163,56	14,82%	R\$ 2.363,10	14	R\$ 2.513,94
						186	R\$ 16.962,69

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Quadro 89 – Ponto de Equilíbrio Otimista

Ponto de Equilíbrio Otimista							
Preço por Aluno	Musculação	Custos Variáveis	Margem de Cont. Unitária	Percentual de Alunos	Custos Rateados	Ponto de Equilíbrio nº alunos	Ponto de Equilíbrio em \$
1 Vez por Semana	R\$ 59,00	R\$ 3,54	R\$ 55,46	0,00%	R\$ 0,00	0	R\$ 0,00
2 Vezes por Semana	R\$ 65,00	R\$ 3,90	R\$ 61,10	44,44%	R\$ 6.644,35	109	R\$ 7.068,45
3 Vezes por Semana	R\$ 98,00	R\$ 5,88	R\$ 92,12	33,33%	R\$ 4.983,26	54	R\$ 5.301,34
4 Vezes por Semana	R\$ 131,00	R\$ 7,86	R\$ 123,14	7,41%	R\$ 1.107,50	9	R\$ 1.178,19
5 Vezes por Semana	R\$ 163,00	R\$ 9,78	R\$ 153,22	14,82%	R\$ 2.215,78	14	R\$ 2.357,21
				100,00%	R\$ 14.950,89	186	R\$ 15.905,20

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

O ponto de equilíbrio mínimo em que a receita será suficiente para cobrir os custos e despesas mensais sem gerar lucro pra a *The Gym* para os cenários Realista e Otimista foi obtido através da definição das margens de contribuição unitária das mensalidades para cada um dos dias da semana à que correspondem. Após, os custos foram divididos proporcionalmente ao percentual de frequência em que os alunos vão à academia, dado obtido na pesquisa de mercado. Por fim, o valor obtido foi dividido pela margem de contribuição unitária para obtenção ponto de equilíbrio por dia de frequência.

Para os cenários otimista e pessimista, o ponto de equilíbrio por número de alunos totalizou 186 alunos, percentual atingido em Dezembro do primeiro ano (2017) para o cenário realista, e no mês de Agosto do primeiro ano (2017) para o cenário otimista

Quanto ao cenário pessimista, o ponto de equilíbrio foi calculado com o preço com preço reajustado no segundo ano (2018). Assim o número de alunos totalizou 186, mas este número só será atingido no segundo ano, mais precisamente no mês de junho de 2018.

4.7.1 Prazo de Retorno do Investimento

O prazo para retorno do investimento ou *Payback* é um dos indicadores mais importantes para a verificação da viabilidade do negócio, indicando em quanto tempo, o investimento feito pelo sócio será recuperado.

Este é obtido através do resultado da divisão do investimento feito, pelo lucro líquido anual, assim será obtido um quociente que indicará o tempo para o retorno do investimento.

No caso da *The Gym*, foi calculado para cada ano nos três cenários, assim o *Payback* obtido considerará a receita do ano correspondente, desconsiderando períodos anteriores ou posteriores.

Os resultados do *Payback* ou prazo de retorno do investimento estão demonstrados no Quadro 90:

Quadro 90 – Prazo de Retorno do Investimento (*Payback*)

Prazo de Retorno do Investimento (<i>Payback</i>)			
	Ano 2017	Ano 2018	Ano 2019
Realista			
Payback	-6,73	0,54	0,23
Tempo de Retorno aproximado	0	7 meses	3 Meses
Pessimista			
Payback	-1,85	1,45	0,64
Tempo de Retorno aproximado	0	18 meses	8 meses
Otimista			
Payback	3,03	0,23	0,13
Tempo de Retorno aproximado	36 meses	3 meses	2 meses

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

Os resultados indicam que o retorno para os cenários, exceto o cenário otimista, serão negativos nos cenários pessimista e realista, com melhores resultados nos segundo e terceiro anos. Já, no cenário otimista, com boas perspectivas de crescimento, este já possuirá *payback* positivo no primeiro ano, com perspectiva de retorno do investimento em 36 meses. No cenário pessimista, apenas no terceiro ano, o retorno será positivo, com prazo de 8 meses para retorno. No cenário realista o prazo de retorno será positivo (7 meses) a partir do segundo ano.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A importância do empreendedorismo é indiscutível, principalmente em momentos que a economia está em dificuldades, o espírito empreendedor pode sobressair-se para aqueles que estão atentos ao mercado.

O objetivo deste trabalho foi construir um plano de negócios que permita avaliar a viabilidade de implantação da The Gym, academia de ginástica no município de Xanxerê. Este foi alcançado através da definição dos objetivos específicos, que foram o estabelecimento das características gerais do negócio que ensejam os rumos da empresa, Missão, Visão, Valores, Objetivos de Médio e Longo Prazo, que indicarão as premissas principais para o negócio. Bem como, a elaboração das características da empresa, organização legal e plano operacional.

Outro ponto importante é o conhecimento do mercado em que a empresa está inserida, a partir do conhecimento destes, pode-se estabelecer estratégias de captação de alunos, bem como mantê-los.

Quanto as estratégias mercadológicas, foram estabelecidas, a partir das estratégias do 7 p's do Marketing para serviços, considerando a pesquisa de mercado elaborada, que permitiu a constatação do tipo de mercado em que está inserida, foram elaboradas as estratégias, focando-se na estrutura e atendimento de qualidade.

O Plano de Negócios, também possui em sua estrutura a elaboração do plano financeiro que permite a análise da viabilidade do negócio, a partir dos índices de lucratividade e rentabilidade para três períodos em três cenários distintos. Assim, verifica-se que o negócio é viável, todavia verifica-se que os retornos terão um tempo longo considerando os cenários, principalmente o pessimista, em que a academia terá um esforço de caixa muito grande, havendo a necessidade de se rever a provisão de capital inicial alocado ao caixa para que este suporte por mais tempo a evolução das matrículas, possivelmente com a alocação de capital de terceiros.

As limitações deste trabalho estão ligadas as circunstâncias contextuais, de local e tempo, pois foram elaboradas para o Município de Xanxerê e considerando a evolução dos preços para o presente momento.

Outro ponto a ser salientado está ligado as dificuldades de se planejar todo um negócio, mas tem-se que essas dificuldades são inerentes ao contexto em que ainda não existe determinado negócio. Todavia, o planejamento permite verificar as reais possibilidades de sucesso do futuro empreendimento.

REFERENCIAS

- ALVES, Alexandre R. **Empreendedorismo**. Santa Maria – RS. UFSM: 2011
- BASTOS, F. C. (2003) **Administração Esportiva**: área de estudo, pesquisa e perspectivas no Brasil. *Motrivivência*, XV(20-21), 295-306.
- BERNARDI, Luiz A. **Manual de Empreendedorismo e Gestão**: Fundamentos, Estratégias e Dinâmicas. 2ª ed. São Paulo: Atlas. 2012.
- CALCAGNOTTO, Antônio C. P. **Planejamento Estratégico**: As Estratégias Competitivas e Sua Aplicação em Empresas de Varejo da Região de Caxias do Sul. Dissertação. FGV. São Paulo: 1995. Disponível em: <<http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/4727/1199600127.pdf?sequence=1>> Acesso em: 04 de Março de 2016.
- CALDAS, Cadu. **Crise econômica deve ser ainda maior em 2016**. Disponível em: <<http://zh.clicrbs.com.br/rs/noticias/noticia/2015/12/crise-economica-deve-ser-ainda-maior-em-2016-4929367.html>>. Acesso em: 21/01/2016.
- CAMPELLI, Magali G. R. FILHO, Nelson C. BARBEJAT. Myriam E. R. P. MORITZ. G. D. O.. **Revista de Ciências da Administração**: RCA, Vol 13, Iss 29, Pp 133-151 (2011) [Periódico revisado por pares]
- CAPINUSSÚ, José M. **Academias de ginástica e condicionamento físico**: origens. In: DA COSTA, Lamartine (Org.). Atlas do esporte no Brasil. Rio de Janeiro: CONFEF, 2006
- CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo**: dando asas ao espírito empreendedor. 2ª ed São Paulo: Saraiva. 2007.
- CRUZ, Carlos Fernando. **Os motivos que dificultam a ação empreendedora conforme o ciclo de vida das organizações**. Um estudo de caso: Pramp's lanchonete. 2005. 125 f. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, UFSC, Florianópolis.
- DANTAS, Jurema B. Um ensaio sobre o culto ao corpo na contemporaneidade. *Estudos e Pesquisa em Psicologia*. v. 11, n. 3. UERJ. Rio de Janeiro: 2011. Disponível em: <<http://www.e-publicacoes.uerj.br/index.php/revispsi/article/view/8342/6136>> Acesso em: 26 de Janeiro de 2016.
- DEGEN, Ronald Jean. **Empreendedor**: Empreender como opção de carreira. São Paulo: Pearson. 2009.
- DICIONÁRIO MICHAELLIS, Disponível em: <<http://michaelis.uol.com.br/moderno/portugues/index.php?lingua=portugues-portugues&palavra=talento>>

DORNELAS, José Carlos Assis, **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios - 4. Ed. – Rio de Janeiro: Elsevier. 2012

FACCI, Marilda G. D. XAVIER, Luiza A. **O conceito de personalidade**: Uma análise da psicologia histórico-cultural. In: CONPE- Congresso Nacional de Psicologia Escolar e Educacional. 2011, Maringá, PR. Universidade Estadual de Maringá: 2011. Disponível em: <<http://www.abrapee.psc.br/xconpe/trabalhos/1/155.pdf>>. Acesso em: 11 de agosto de 2015.

FREITAS, Andreia. **Focus: analistas preveem inflação de 6,98% este ano**. Rio de Janeiro. Abril. 2016. Disponível em:<<http://oglobo.globo.com/economia/focus-analistas-ja-preveem-inflacao-698-este-ano-19157613>> Acesso em: 13 de Maio de 2016.

FUMAGALI, Luiz A. W. **Intraempreendedorismo**: um estudo das relações entre cultura organizacional e a capacidade de empreender nas empresas. In: SIMPÓSIO DE GESTÃO DA INOVAÇÃO TECNOLÓGICA, XXV. 2008, Brasília, DF. Brasília: AMPAD, 2008. Disponível em: <http://www.anpad.org.br/diversos/trabalhos/Simp%C3%B3sio/simposio_2008/2008_SIMPOSIO88.pdf>. Acesso em: 25 de maio de 2016.

HISRICH, Robert D. PETERS, Michael P. SHEPHERD, Dean A. **Empreendedorismo**. 7 ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.

IBGE. **Cidades**. 2010. Disponível em: <<http://www.cidades.ibge.gov.br/xtras/perfil.php?lang=&codmun=421950&search=santa-catarina|xanxere>>. Acesso em: 10 de janeiro de 2016

IBGE. **Vamos conhecer o Brasil**. Disponível em:< <http://7a12.ibge.gov.br/vamos-conhecer-o-brasil/nosso-territorio/relevo-e-clima.html>> Acesso em: 01/02/2016

LIMA, Juvêncio B. ANDRADE, Daniela M. **Elementos situacionais e práticas de gestão de academias**. In: EGEPE – ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS. 3., 2003, Brasília. **Anais...**: Brasília: UEM/UEL/UnB, 2003, p. 915-932. Disponível em: <[http://www.anegepe.org.br/edicoesanteriores/brasilia/\[63\].pdf](http://www.anegepe.org.br/edicoesanteriores/brasilia/[63].pdf)>. Acesso em: 12 de novembro de 2015.

OLIVEIRA, Tânia M. V. **Amostragem não Probabilística**: Adequação de Situações para uso e Limitações de Amostras por Conveniência, Julgamento e Quotas. Revista Administração On Line. Volume 2. Número 3. Julho/Agosto/Setembro – 2001. Disponível em:<http://www.fecap.br/adm_online/art23/tania2.htm>. Acesso em: 04 de Maio de 2016.

MALHEIROS, Rita de Cassia da Costa, FERLA, Luis A., CUNHA, Cristiano J.C de Almeida. **Viagem ao Mundo do Empreendedorismo**. 2ª ed. Florianópolis: IEA, 2005.

MALHOTRA, Naresh K. **Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada**. 6. ed. Porto Alegre: Bookman, 2012.

MARCONI, Marina de Andrade. LAKATOS, Eva Maria. **Fundamentos de Metodologia Científica**. 5ª Ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MINTZBERG, Henry. **Safári de estratégia: um roteiro pela selva do planejamento estratégico**. 2ª ed. Porto Alegre: Bookman, 2010.

MOTA, Mariangela G. **Conceitos e práticas de marketing: um estudo da sua adoção por empresas prestadoras de serviços de saúde em Montes Claros – MG**. Dissertação. Pedro Leopoldo: Fipel. 2009.

PORTAL BRASIL. **Pesquisa revela aumento na prática de atividades físicas**. Disponível em: <<http://www.brasil.gov.br/saude/2014/05/pesquisa-revela-aumento-na-pratica-de-atividades-fisicas>>. Acesso em: 21/01/2016

REVISTA EXAME. **Mais de 1,6 mil academias são abertas ao ano diz sebrae**. Disponível em: <<http://exame.abril.com.br/pme/noticias/mais-de-1-6-mil-academias-sao-abertas-ao-ano-diz-sebrae>>

REVISTA ISTO É DINHEIRO. **Previsão do IPCA para 2016 cai de 7,08% para 6,98% na pesquisa Focus do BC**. Disponível em: <<http://www.istoedinheiro.com.br/noticias/economia/20160425/previsao-ipca-para-2016-cai-708-para-698-pesquisa-focus/365880>> Acesso em: 16 de março de 2016.

SANTANA, Luis C. D. MONTEIRO, Guilherme M., PEREIRA, Carla C. BASTOS, Flávia D. C. **Perfil dos Gestores de Academia Fitness no Brasil: Um Estudo Exploratório**. Podium Sport, Leisure and Tourism Review, 2012, Vol.1(1), pp.28-46

SCALDAFERRI, Danton B. D. MATOS, Vagner de A. **A Competitividade do Setor de Academias de Ginástica em Salvador**. 2007. Disponível em: <<http://www.revistas.unifacs.br/index.php/sepa/article/view/291/239>>

SEBRAE. **Como montar uma academia de ginástica**. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/Como-montar-uma-academia-de-gin%C3%A1stica>>

VERGARA, Sylvania C. **Projetos e Relatórios de Pesquisa em Administração**, 2 ed. São Paulo: Atlas, 1998.

XANXERÊ, Prefeitura. Disponível em. <<http://www.xanxere.sc.gov.br/>>. Acesso em: 15 de Dezembro de 2015

TEM SOLUÇÃO Cenário do *fitness*: o que pensam os empresários. Revista ACADE Brasil, Rio de Janeiro, p. 10 – 23. Novembro, 2015.

ZARA, Andre. **Mercado de academias ganha musculatura.** 2015. Disponível em: <<http://www.sebraesp.com.br/index.php/76-noticias/multissetorial/18113-mercado-de-academias-ganha-musculatura>>. Acesso em: 21 de Janeiro de 2016

APÊNDICE

QUESTIONÁRIO

Este questionário foi feito para o trabalho de conclusão de curso do Bacharelado em Administração pela UFFS (Universidade Federal da Fronteira Sul). Seu objetivo é verificar a viabilidade de implantação de uma Academia de Musculação e Ginástica no Município de Xanxerê. Não é necessário se identificar, bem como o sigilo das informações aqui contidas está garantido conforme o Artigo 5º, X da Constituição da República.

Agradeço pela sua colaboração.

1) Gênero:

Masculino Feminino

2) Faixa etária

Menor que 18 anos De 18 a 29 anos De 30 a 40 anos
 De 41 a 50 anos De 51 a 60 anos Acima de 60 anos

3) Quantas pessoas fazem parte da sua família (que moram com você)

Moro sozinho eu + 1 eu + 2
 eu + 3 eu + 4 eu + 5

4) A soma da renda mensal de todos que moram com você fica entre:

Menos de 2.000,00 De 2.001,00 a 2.999,99 De 3.000,00 a 4.999,99
 De 5000,00 a 5.999,99 De 6.000,00 a 7.999,99 Mais de 8000,00

5) Atualmente você frequenta a academia?

Sim Não

Frequento _____ dias por semana. (Número de dias)

Frequento às :

Segunda - Feira	Terças - Feira	Quarta-feira	Quintas- Feira	Sextas - Feira

6) O ideal para você é frequentar quantos dias por semana a acadêmia?

1 2 3 4 5

7) Referente aos dias que você acha ideal frequentar academia, quanto você julga ideal ser o valor da mensalidade?

Número de Dias Frequentados_____.

Valor da mensalidade R\$_____.

9) Marque com X a importância nos fatores que você mais prioriza na escolha de uma academia de Ginástica.

Fator	Muito Importante	Importante	Pouco Importante	Sem importância
Atendimento				
Localização				
Valor da Mensalidade				
Promoções				
Equipamentos				
Instalações físicas				

10) Quais modalidades você tem interesse em praticar em uma academia. Escolha quantas desejar.

() Musculação

() Aeróbica

() RPM

() Bobby pump

() Zumba

() Esteira

() Outros_____.