

PLANO DE NEGÓCIO PARA ABERTURA DE UMA ACADEMIA DE MUSCULAÇÃO NA CIDADE DE SÃO GOTARDO - MG¹

Rafael Lucas da Silva Borges²
Eliphaz Levi Pereira³

RESUMO: Com a oferta de academias de musculação apenas no centro da cidade de São Gotardo, a demanda dos bairros mais afastados tende somente aumentar. Contudo, este projeto teve como objetivo analisar os fatores internos, externos, econômicos, financeiros e mercadológicos que podem acarretar à abertura de uma academia de musculação na cidade de São Gotardo – MG, a fim de balizar qual a viabilidade do empreendimento neste setor e quais as expectativas futuras este mercado tem apresentado. Além do objetivo geral, o estudo contemplou objetivos específicos que estruturam o desenvolvimento do estudo. A metodologia teve como base uma pesquisa bibliográfica e uma de campo, a pesquisa foi quantitativa e levantou indicadores e dados exatos, sobretudo mensuráveis onde se pôde elaborar uma análise mercadológica e financeira para comprovar teorias e chegar ao resultado da viabilidade por meio da pesquisa descritiva e de acordo com os levantamentos efetuados e índices e valores apurados, na estrutura do plano de negócio.

PALAVRAS-CHAVE: Empreendedorismo. Plano de negócio. Investimento. Academia.

ABSTRACT: With the supply of bodybuilding gyms only in the city center of São Gotthard, demand from the most remote neighborhoods tends only to increase. However, this project aimed to analyze the internal, external, economic, financial and marketing factors that may lead to the opening of a bodybuilding academy in the city of São Gotthard - MG, in order to mark the feasibility of the enterprise in this sector and what future expectations this market has presented. In addition to the general objective, the study included specific objectives that structured the development of the study. The methodology was based on a bibliographic research and a field research, the research was quantitative and raised accurate indicators and data, especially measurable where it was possible to elaborate a market and financial analysis to prove theories and reach the result of the feasibility through descriptive research and according to the surveys made and indexes and values calculated, in the structure of the business plan.

KEYWORDS: Entrepreneurship. Business plan. Investment. Academy.

1 INTRODUÇÃO

A ideia do empreendimento será de abertura em São Gotardo, cidade que já possui predominância socioeconômica de destaque. O site do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) informou o censo populacional de 2019 do município de São Gotardo - MG com cerca de 35.469 habitantes, com renda mensal de 2,1 salários

¹ Trabalho apresentado na área temática 1 - Novas tecnologias e ferramentas para gestão empreendedora do Fórum Gerencial, realizado de 17 a 19 nov. 2020.

² Estudante de Graduação 8º período do Curso de Administração do UNIPAM. E-mail: rafaelborges1@unipam.edu.br.

³ Professor Especialista do Curso de Administração do UNIPAM. E-mail: eliphaspereira1@yahoo.com.br.

mínimos de acordo com a pesquisa de 2019. Atualmente o município dispõe de seis academias de musculação, sendo as mais destacadas a Academia Triathlon e o Academia Ácqua Sport.

Diante de um mercado já consolidado e aglomerado apenas no centro da cidade, a ideia é da implantação de uma nova academia de musculação no bairro Santa Terezinha, onde há muitas residências e não há nenhuma academia, fazendo com que as pessoas desloquem até o centro da cidade. Com isso, o presente trabalho aborda a elaboração de um Plano de Negócios de uma academia de musculação na cidade de São Gotardo.

Foi escolhido o bairro Santa Terezinha, na cidade de São Gotardo por questões de falta de oferta do empreendimento na imediação, como já dito neste trabalho. Acatando também um local específico para a instalação da empresa onde seus clientes e colaboradores tenham boas condições de acessibilidade e espaço amplo, já que esse ramo de atividade requer um espaço maior para melhor conforto de todos os clientes.

O objetivo geral é elaborar um plano de negócio para abertura de uma academia de musculação na cidade de São Gotardo, Minas Gerais. Para atingir o objetivo é necessário ressaltar alguns aspectos específicos. Como por exemplo: buscar na ciência conceitos sobre o tema em estudo, constatar dados de orçamentos de gastos, custos e despesas no investimento necessário ao empreendimento, colocar em planilhas ou softwares financeiros os valores orçados de acordo com a natureza de seu gasto e também apurar a viabilidade ou não do empreendimento com base nos indicadores e valores que serão levantados.

Justificativa: Esse projeto se justifica pelo meu interesse em empreender nessa área, pois gosto do ramo e o bairro onde será feita as instalações o empreendimento é escasso, onde vi a oportunidade de reter um bom *Market Share*, gerando benefícios de deslocamento para as demais pessoas que ali nas imediações moram. Aliás, sou concludente do curso de administração do Centro Universitário de Patos de Minas (UNIPAM) e lidar com tais assuntos com certeza trará melhorias em meus conhecimentos acadêmicos e profissionais.

Problema do estudo: será viável a abertura da academia no bairro Santa Terezinha em São Gotardo?

2 CARACTERIZAÇÃO DA IDEIA

A ideia do empreendimento será de abertura em São Gotardo, cidade que já possui predominância socioeconômica de destaque. O site do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) informou o censo populacional de 2019 do município de São Gotardo - MG com cerca de 35.469 habitantes, com renda mensal de 2,1 salários mínimos de acordo com a pesquisa de 2019. Atualmente o município dispõe de seis academias de musculação, sendo as mais destacadas a Academia Triathlon e o Academia Ácqua Sport.

Tendo em vista que a cidade vem há alguns anos em crescimento constante, pode-se entender que a abertura de mais uma academia terá chances de crescer.

Ideias sobre um empreendimento podem surgir de maneira muito superficiais a partir de exemplos já existentes. Podem também surgir por meio de estudos científicos que podem levar à execução de um projeto.

No entanto, a ideia desse plano de negócio surgiu de que o autor do trabalho sempre sonhou em ter sua própria academia de musculação na cidade de São Gotardo, em um bairro na entrada da cidade, onde a demanda é alta e a atividade é escassa.

Para se constituir uma empresa, requer, além do lado financeiro e estratégico, uma certa técnica e conhecimento dos aspectos jurídicos do mercado no qual a organização será inserida. Antes de constituir uma empresa, o empreendedor em seu projeto deve considerar alguns aspectos, como, contratar um contador e um advogado que o recomende as melhores e mais viáveis nortes no ramo jurídico.

A futura empresa se enquadrará como Microempresa com o faturamento anual de até R\$360.000,00.

3 REFERENCIAL TEÓRICO

3.1 EMPREENDEDORISMO

Uma das melhores características de um empreendedor é ver oportunidade onde a maioria vê dificuldade.

Normalmente o empreendedor é ativo, criativo, arrojado, e empenha-se em usufruir das oportunidades que o mercado tem a oferecer para criar ou inovar sem medos dos riscos. (DORNELAS, 2012)

3.2 PLANO DE NEGÓCIO

O Plano de Negócios - *business plan* é um documento que engloba uma série de informações sobre o futuro empreendimento. Neste se estabelece as principais características e condições do mesmo para que assim, seja possível uma análise de viabilidade ou não do negócio no mercado onde o mesmo será inserido. (CHIAVENATO, 2012)

O presente plano de negócio será desenvolvido de acordo com a estrutura proposta por Dornelas (2012), porém conforme orientação do próprio autor, com adaptação à realidade do negócio proposto.

3.3 PLANEJAMENTO

O planejamento de um negócio é um processo fundamentalmente importante para entender a realidade, explorar caminhos, criar uma estrutura para ter êxito em longo prazo, além de determinar um processo que seja mais apropriado.

3.3.1 Planejamento Estratégico

Gitman (2010 p. 106) pontua que,

Os planos financeiros de longo prazo (estratégicos) expressam as ações financeiras planejadas por uma empresa e o impacto previsto dessas ações ao longo de períodos que vão de dois a dez anos. São comuns planos estratégicos de cinco anos, revistos à medida que novas informações relevantes se tornam disponíveis.

3.3.2 Missão

Chiavenato (2009 p.164) conceitua que,

A missão significa a razão de ser do próprio negócio. Por que ele foi criado, para que ele existe. Ainda no mesmo sentido, a missão da empresa sempre está centrada na sociedade. Em síntese, a missão da empresa define os produtos/serviços, os mercados e a tecnologia, refletindo os valores e as prioridades do negócio.

3.3.3 Estratégias

Chiavenato (2012 p.177) define que “A formulação da estratégia empresarial é feita por meio de várias e diferentes análises”. Como também, que [...] “a estratégia é o meio para chegar lá, ou seja, para transformar os objetivos em realidade”.

3.3.3.1 Plano operacional

O plano operacional é feito em um curto prazo de tempo, de 3 a 6 meses por meio de estratégias, processos e procedimentos que permitem que a empresa alcance seus objetivos. (OLIVEIRA, 1999).

3.3.3.2 Cálculo de investimento inicial

Gitman (2004, p. 334) salienta que “[...] o termo investimento inicial refere-se às saídas de caixa relevantes a serem consideradas na avaliação de um possível investimento de capital. [...] Os fluxos de caixa que devem ser considerados ao determinar o investimento inicial”.

3.3.3.3 Fluxo de caixa

Gitman (2004, p. 446) reafirma que

a demonstração dos fluxos de caixa resume os fluxos de caixa havidos no período em questão. Esta demonstração permite distinguir os fluxos de caixa das operações, de investimentos e de financiamentos da empresa e os concilia com variações do caixa e títulos negociáveis durante o período.

3.3.3.4 *Capital de giro*

Gitman (2004, p. 547) conceitua capital de giro como um

ativo circulante, representa a porção do investimento que circula de uma forma para outra, no curso normal das atividades da empresa. [...] o capital de giro líquido é normalmente definido como a diferença entre o ativo circulante e o passivo circulante de uma empresa

3.3.3.5 *Demonstração de Resultado do Exercício*

Gitman (2010, p. 41) informa que “A demonstração de resultado fornece um resumo financeiro dos resultados operacionais da empresa durante um determinado período. As mais comuns abrangem um período de um ano encerrado numa data específica, normalmente 31 de dezembro de cada ano”.

3.3.3.6 *Payback*

Gitman (2010, p. 366) conceitua *payback* como “prazo exigido para que uma empresa recupere o investimento inicial em um projeto, calculado com base em suas entradas de caixa”.

3.3.3.7 *Margem de contribuição*

De acordo com o site do SEBRAE, a margem de contribuição é o valor das vendas menos os custos variáveis com as despesas variáveis. Ou seja, é um indicador que informa ao gestor quanto sobra da receita para cobrir os custos fixos no empreendimento e assim, poder gerar mais lucratividade.⁴

3.3.3.8 *Faturamento*

De acordo com Garcia (2016, p. 313), faturamento é a soma de todas as faturas emitidas em um determinado período por uma pessoa jurídica ou entidade, em que as vendas podem ser à vista ou a prazo.

3.3.3.9 *Lucratividade*

Conforme Galhardo (2012), a lucratividade é o percentual do lucro de uma empresa em relação ao faturamento (ou vendas) da mesma, em um determinado período. Por exemplo, com faturamento de 100 mil reais e lucro de 12 mil reais, a lucratividade será de 12%.

⁴ Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/bis/cartilha-saiba-mais-o-que-e-margem-decontribuicao,a45ab88efc047410VgnVCM2000003c74010aRCRD>.

3.3.3.10 Rentabilidade

Conforme Marion (2009, p. 131) “A rentabilidade é medida em função dos investimentos. As fontes de financiamento do Ativo são Capital Próprio e Capital de Terceiros. A administração adequada do Ativo proporciona maior retorno para a empresa”.

3.3.3.11 Ponto de Equilíbrio

Gitman (2010, p. 469) conceitua que ponto de equilíbrio operacional é “O nível de vendas necessário para cobrir todos os custos operacionais; aquele no qual o LAJIR é igual à zero”.

4 METODOLOGIA

4.1 PESQUISA BIBLIOGRÁFICA

Galliano (1979, p. 109) explica que,

Pesquisa bibliográfica é a que se executa com o intuito de resolver um problema ou adquirir novos conhecimentos baseados em informações publicadas em livros, catálogos ou artigos.

A redação bibliográfica pode variar de acordo com o tipo de projeto científico que pretende apresentar. Podendo ser uma monografia, uma dissertação ou também uma tese. (LAKATOS, 2017)

4.2 QUANTO AOS FINS

Com relação aos fins a pesquisa foi descritiva. O objetivo da pesquisa descritiva é observar, registrar e analisar fenômenos ou sistemas técnicos, sem entrar no valor dos conteúdos. (MATTAR, 2008)

4.3 QUANTO AOS MEIOS

Quanto aos meios, as pesquisas foram bibliográficas e de campo. A pesquisa de campo é um processo da pesquisa científica que combina a busca de informações, coleta, análise e interpretação de fatos sobre um problema ou sobre uma hipótese. (MARCONE, LAKATOS, 2017)

4.4 QUANTO A FORMA DE ABORDAGEM

Sampieri, Collado e Lucio (2013, p. 58) explicam que “a perspectiva é sequencial e procedente. A pesquisa quantitativa parte de uma ideia que vamos

delimitar e, uma vez definida, extraímos objetivas perguntas de pesquisa, revisamos a literatura e construímos um entendimento teórico”.

4.5 FORMAS DE COLETA DE DADOS

Nesse projeto, o recolhimento de dados se deu através da pesquisa bibliográfica e também da pesquisa de campo. A pesquisa de campo foi quantitativa podendo ser classificada como exploratória, descritiva ou explicativa.

Sampieri, Collado e Lucio (2013, p. 101) informam que

Os estudos servem para obter informações sobre a possibilidade de realizar uma pesquisa mais completa relacionada a um contexto particular, pesquisar novos problemas, identificar conceitos ou variáveis promissoras, estabelecer prioridades para pesquisas futuras ou sugerir informações e postulados.

4.6 FORMAS DE ANÁLISE DE DADOS

Para a pesquisa bibliográfica compreende o referencial teórico. Para a pesquisa de campo os valores coletados foram feitos através de orçamentos com fornecedores e registrados em planilhas adequadas de acordo com o tipo do gasto.

4.7 DATAS DAS PESQUISAS E LOCAL

As pesquisas se desenvolveram nos meses mar. 2020 ao final maio 2020, e a de campo nos meses de julho e agosto de 2020 na cidade de São Gotardo e na internet.

5 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

5.1 SEGUE O PLANEJAMENTO PARA ABERTURA DA FUTURA EMPRESA

Planilha 1: Indicadores

| Indicadores | |
|--------------------------------------|---|
| Ponto de equilíbrio - R\$ 396.086,28 | Rentabilidade - 25,35% |
| Lucratividade - 9,02% | Prazo de retorno do investimento – 4 anos |

Fonte: Elaborado pelos autores, 2020.

5.1.1 Dados Dos Empreendedores

Quadro 1: Dados do empreendedor

| | |
|---------|---|
| Nome: | Rafael Lucas da Silva Borges, Rua S. Pio X 507, São Gotardo - MG |
| Perfil: | Uma pessoa empreendedora que tem como sonho abrir o seu próprio negócio. Atribuições: Será responsável pela gestão da empresa, suas principais atribuições são: gerenciamento geral compra e venda de móveis e utensílios, contratação de empregados, comercialização e relacionamento com os clientes e gestão e operação do caixa. |

Fonte: Elaborado pelos autores, 2020.

- **MISSÃO:** Caminhar lado a lado dos nossos clientes e parceiros para que possamos realizar juntos, o sonho de chegar ao corpo perfeito da forma mais saudável possível.
- **SETORES DE ATIVIDADE:** (x) Serviços - **FORMA JURÍDICA** - (x) Empresário Individual - **ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO** - Âmbito Federal - Simples Nacional.

5.1.2 Capital social

Planilha 2: Capital social

| N. | Sócio | Valor | Participação (%) |
|----|------------------------------|----------------|------------------|
| 1 | Rafael Lucas da Silva Borges | R\$ 173.834,57 | 100 |

Fonte: Elaborado pelos autores, 2020.

- **FONTE DE RECURSOS:** Recursos próprios
- **ANÁLISE DE MERCADO:** Estudo dos clientes: Pessoas que tem como objetivo comum, priorizar a saúde, comportamento dos clientes - Consumidor final: pessoas que desejam estar com o corpo em forma, buscando a saúde física e mental, área de abrangência - São Gotardo no bairro Santa Terezinha e bairros vizinhos.

5.1.3 Estudo dos concorrentes

Quadro 2: Estudo dos concorrentes

| Empresa | Qualidade | Preço | Condições de pagamento | Localização | Atendimento | Serviços aos Clientes |
|---------------------|-----------|-----------|-----------------------------|-------------|---------------|------------------------------------|
| Triathlon Academia | Muito boa | Mais caro | Dinheiro, cheque ou cartão. | Centro | Todos os dias | Musculação, fisioterapia e natação |
| Academia Água Sport | Muito boa | Mais caro | Dinheiro e cartão | Centro | Todos os dias | Musculação e natação |

Fonte: Elaborado pelos autores, 2020.

5.1.4 Estudo dos fornecedores

Quadro 3: Estudo dos fornecedores

| N. | Descrição dos itens a serem adquiridos | Nome do fornecedor | Preço | Condições de Pagamento | Prazo de entrega | Localização |
|----|--|--|-------------|--|------------------------------------|-----------------------|
| 1 | Equipamentos de musculação e outros. | Pró-Physical - fornecedor com melhor custo benefício | Menor preço | Entrada 40% restante 30, 60, 90, 120 e 150 dias no boleto. | 30 dias após pagamento da entrada. | Jaú - SP |
| 2 | Suplementação e outros. | Atacadão de suplemento | Menor preço | 10x sem juros no cartão de crédito. | 7 dias úteis | Distrito Federal - DF |

Fonte: Elaborado pelos autores, 2020.

- PLANO DE MARKETING: produtos e serviços - direito ao uso dos equipamentos da academia e comercialização de suplementos e vestuário.

Quadro 4: Produtos/Serviços

| N. | PRODUTOS/SERVIÇOS | N. | PRODUTOS/SERVIÇOS |
|----|--------------------------------|----|---------------------------------------|
| 1 | Avaliação física | 11 | Barra de cereal Nutry 24 un. |
| 2 | Mensalidades | 12 | Maltodextrina Bodyaction 1kg |
| 3 | Whey Protein O.N 2270g | 13 | Albumina Naturovos 500g |
| 4 | Whey Protein O.N 1090g | 14 | Monster-Pack 44 packs |
| 5 | Glutamine O.N 300g | 15 | Pré treino Black Skull 30 doses |
| 6 | Creatina O.N 300g | 16 | Waxy Mayze Iron Work 1400g |
| 7 | BCAA Optimum Nutrition 300g | 17 | Combo multivitamínico ON 120 cápsulas |
| 8 | Hipercalórico Sinister I.M 3kg | 18 | Pasta de amendoim Power One 1kg |
| 9 | Termogênico I.M 60 cápsulas | 19 | Oxydrol Cafeína I.M 60 cápsulas |
| 10 | Barra de proteínas I.M 24 un. | 20 | Vestuário |

Fonte: Elaborado pelos autores, 2020.

- PREÇO: R\$ 100,00 mensalidade.
- ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS: para promover a empresa serão utilizadas as seguintes estratégias de comunicação, promoção, patrocínio e mídias: distribuição de folhetos, anúncios na rádio e jornal local, cartões de visitas, produção de displays, totens e folhetos explicativos com a composição e qualidade dos equipamentos, internet (sites e *fanpage*).
- ESTRUTURAS DE COMERCIALIZAÇÃO: A academia contará com - Uma recepcionista, 2 profissionais de educação física, com horários alternados, 1 ajudante de limpeza.

5.1.5 Localização do negócio

Quadro 5: Localização do negócio

| | |
|-----------|--|
| Endereço: | Avenida Brasil, bairro Santa Terezinha, n. 507, São Gotardo - MG |
| Fone 1: | (34) 3671-0000 - (34) 3671-1111 |

Fonte: Elaborado pelos autores, 2020.

- **CONSIDERAÇÕES SOBRE O PONTO:** a academia ficará localizada no bairro Santa Terezinha, local onde a área é residencial e não tem a oferta de uma academia de musculação, tendo suas concorrentes no mínimo 3 quilômetros.

5.1.6 Plano operacional

- **CAPACIDADE INSTALADA:** A capacidade de atendimento será de 140 até 150 alunos mensalistas, sendo a partir das 16h00min o horário de maior aglomeração.
- **PROCESSOS OPERACIONAIS:** Compras - As compras serão feitas pelo proprietário, que também atuará no caixa/recepção. Negociação - As negociações serão feitas com o proprietário, onde o mesmo estará atuando no controle do caixa e também no processo de negociação sobre pacotes promocionais. Caixa - As contas a pagar e a receber e também os controles financeiros serão feitos pelo proprietário.

5.1.7 Necessidade de pessoal

Quadro 6: Necessidade de pessoal

| N. | Cargo/função | Qualificações necessárias |
|----|----------------------------------|--|
| 1 | Ajudante - serviços gerais | Organizado, caprichoso, conhecimento de limpeza e higienização do material utilizado e de segurança na sua área de trabalho. Fazem também o serviço de faxina. |
| 2 | Profissionais de educação física | Curso superior completo em educação física, educado, imparcial e que tenha comprometimento com o trabalho. |
| 3 | Recepcionista | Discreta, proativa, simpática, atenciosa, conhecimentos de informática (internet, e-mail, agendas). |

Fonte: Elaborado pelos autores, 2020.

5.1.8 Plano financeiro: investimentos fixos

Planilha 3: Plano financeiro

| | |
|--|----------------|
| Máquinas e equipamentos | R\$ 2.259,90 |
| Móveis e utensílios | R\$ 301.670,90 |
| Computadores | R\$ 6.000,00 |
| Total dos investimentos fixos | R\$ 309.930,80 |
| Estoque inicial | R\$ 16.481,80 |
| Caixa mínimo: contas a receber prazo médio | 0 |
| Cálculo da necessidade líquida | 0 |

PLANO DE NEGOCIO PARA ABERTURA DE UMA ACADEMIA DE MUSCULAÇÃO
NA CIDADE DE SÃO GOTARDO - MG

| | |
|---|-----------------|
| Cálculo da necessidade média de estoque | 37 |
| Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias | -128 |
| Caixa mínimo | -R\$ 158.025,22 |
| Investimentos pré-operacionais | R\$ 5.800,00 |
| Investimento total | R\$ 174.187,38 |
| Faturamento mensal | R\$ 40.707,40 |
| Faturamento anual | R\$ 488.488,80 |
| Custo unitário | R\$ 1.332,20 |
| Custos de comercialização mensal | R\$ 4.884,89 |
| Custos de comercialização anual | R\$ 58.618,68 |
| Apuração do custo de md e/ou mv | R\$ 16.403,60 |
| Projeção anual cmd/cmv | R\$ 196.843,20 |
| Custos mão-de-obra mensal | R\$ 7.423,92 |
| Custos com depreciação mensal | R\$ 2.632,75 |
| Custos fixos operacional mensal | R\$ 15.748,67 |
| Projeção dos custos operacionais anual | R\$ 188.984,04 |

Fonte: Elaborado pelos autores, 2020.

5.1.9 Demonstrativo de resultados

Planilha 4: DRE - Demonstrativos de resultados

| Descrição | Valor | Valor Anual | (%) |
|--|---------------------|----------------------|-------------|
| 1. Receita Total com Vendas | R\$ 40.707,40 | R\$ 488.488,80 | 100,00 |
| 2. Custos Variáveis Totais | | | |
| 2.1 (-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*) | R\$ 16.403,60 | R\$ 196.843,20 | 40,30 |
| 2.2 (-) Impostos sobre vendas | R\$ 3.256,59 | R\$ 39.079,08 | 8,00 |
| 2.3 (-) Gastos com vendas | R\$ 1.628,30 | R\$ 19.539,60 | 4,00 |
| Total de custos Variáveis | R\$ 21.288,49 | R\$ 255.461,88 | 52,30 |
| 3. Margem de Contribuição | R\$ 19.418,91 | R\$ 233.026,92 | 47,70 |
| 4. (-) Custos Fixos Totais | R\$ 15.748,67 | R\$ 188.947,56 | 38,69 |
| 5. Resultado Operacional: LUCRO | R\$ 3.670,24 | R\$ 44.076,32 | 9,02 |

Fonte: Elaborado pelos autores, 2020.

5.1.10 Indicadores de viabilidade

Planilha 5: Indicadores de viabilidade

| Indicadores | Ano 1 |
|----------------------------------|-------------------|
| Ponto de Equilíbrio | R\$ 396.162,76 |
| Lucratividade | 9,02% |
| Rentabilidade | 25,28% |
| Prazo de retorno do investimento | 3 anos e 12 meses |

Fonte: Elaborado pelos autores, 2020.

6 AVALIAÇÃO DO PLANO

De acordo com os valores e índices levantados é viável realizar o investimento pela sua lucratividade, rentabilidade e ponto de equilíbrio, porém com relação ao *payback* neste tipo de investimento o período de recuperação do capital investido é longo em decorrência do alto valor de investimento.

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho realizou-se com base em uma pesquisa bibliográfica e de campo quantitativa através de informações colhidas pelos autores do estudo cuja análise dos dados foi feita de forma descritiva, e que após a conclusão do estudo apresentou-se que é vantajoso à abertura da empresa.

Além das questões financeiras e mercadológicas, o empreendedor deverá manter-se atento sempre ao planejamento efetuado, pois as previsões são consideradas objetivos a serem atingidos no primeiro ano de vida da empresa.

Limitações: este planejamento é válido para a abertura do empreendimento neste momento no mais tardar em curto prazo, isto porque as variáveis mercadológicas e financeiras poderão mudar.

Recomendações: Este estudo pode servir a futuros estudantes ou empreendedores que precisarem de um norte para abertura de seu próprio negócio.

REFERÊNCIAS

CHIAVENATO, Idalberto. **Administração nos novos tempos**. 2. ed. São Paulo: Campus, 2012.

CHIAVENATO, Idalberto. **Comportamento organizacional**: a dinâmica do sucesso das organizações. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

DORNELAS, José. **Empreendedorismo transformando ideias em negócios**. 4. ed. São Paulo: Campus, 2012.

GALLIANO, A. G. **O método científico**: teoria e prática. 10. ed. São Paulo: Harbra, 1979.

GALHARDO, Maurício. **Como calcular a lucratividade?**. 2012. Disponível em: <http://exame.abril.com.br/pme/dicas-de-especialista/noticias/comocalcular-a-lucratividade>. Acesso em: 22 set. 2013.

GARCIA, E. R. **Contabilidade tributária**. São Paulo: Atlas, 2016

GITMAN, L. J. **Princípios da administração financeira**. 12. ed. São Paulo: Pearson, 2010.

GITMAN, L. **Princípios de administração financeira**. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2004.

LAKATOS, E. M. **Fundamentos de metodologia científica**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

MARION, José Carlos. **Análise das demonstrações contábeis: contabilidade empresarial**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MATTAR, João. **Metodologia científica na era da informática**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2008

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouços de. **Planejamento estratégico**. 13. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

SAMPIERI, Roberto Hernández; COLLADO, Carlos Fernández; LUCIO, Mará del Pilar Baptista. **Métodos de pesquisa**. 5. ed. Porto Alegre: Penso, 2013.