



Universidade Federal Do Pará – UFPA

Instituto de Ciências Sociais Aplicadas – ICSA

Faculdade De Administração

Professor: Heber Lavor Moreira

Alunas: Cecília Ribeiro Guimarães 08001001201

Elisama Mascarenhas Rodrigues 08001003101

Contabilidade Gerencial

Plano de Negócios para a Empresa “Academia Que Bomba”

Belém – PA

2010

SUMÁRIO

RESUMO	3
1. INTRODUÇÃO	3
2. SUMÁRIO EXECUTIVO	4
3. DESCRIÇÃO GERAL DO NEGÓCIO	4
3.1 DESCRIÇÕES DO NEGÓCIO	4
3.2 DESCRIÇÕES DO SERVIÇO	5
3.3 MERCADO.....	7
3.3.1 MERCADO ALVO	8
4. ESTRUTURA ORGANIZACIONAL E LEGAL	8
5. LOCALIZAÇÃO	9
6. DADOS FINANCEIROS	9
6.1 FONTES DE RECURSOS FINANCEIROS	9
6.2 INVESTIMENTOS NECESSÁRIOS	10
6.4 PROJEÇÃO DO FLUXO DE CAIXA	12
6.5 PONTO DE EQUILÍBRIO	13
6.6 INDICADORES DE AVALIAÇÃO DO NEGÓCIO	13
7. CONCLUSÃO E CONSIDERAÇÕES FINAIS AO EMPREENDEDOR	14

RESUMO

Este trabalho visa elaborar um Plano de Negócios para a abertura de um empreendimento, mas precisamente de uma academia de ginástica que ofertará vários serviços neste segmento, tentando mostrar as vantagens mercadológicas e o potencial do empreendimento através de análises de dados e de interpretação de informações obtidas no mercado.

1. INTRODUÇÃO

Com o advento da nova cultura da saúde e dos belos corpos, o brasileiro vem buscando cada vez mais a perfeição no que diz respeito a isso. O aumento da expectativa de vida se deve também a essa preocupação com a saúde e o bem estar.

Academia de ginástica (ou *Fitness*) é integrante do segmento de serviços, estabelecendo conexões com três outros setores que são: estética, entretenimento e saúde.

O mercado para este tipo de atividade está passando por um grande período de crescimento, visto que o fato de abordar três elementos (saúde, beleza e diversão) em uma só atividade vem atraindo o público, que, a cada dia, está mais convencido dos seus benefícios.

A busca às academias está sendo cada vez mais intensa, de modo que já virou uma rotina na vida das pessoas do mundo moderno. Hoje em dia quem não se mantém saudável e com uma boa estética está em desvantagem perante aos outros.

2. SUMÁRIO EXECUTIVO

Este plano de negócios visa direcionar o empreendedor na tomada de decisões acerca da abertura de uma empresa no setor de serviços. A empresa em questão trata-se de uma academia de médio porte.

A empresa denominada “Academia que Bomba” encontra-se em fase inicial de planejamento e pretende oferecer serviços de musculação, ginástica hidroginástica e dança com um preço competitivo aos usuários de academias.

Com este empreendimento espera-se oferecer aos praticantes de atividades físicas um espaço amplo, confortável, com novos recursos tecnológicos e com um ótimo acompanhamento a um preço justo e competitivo.

A “Academia que Bomba” proporcionará atividades físicas para jovens adultos e idosos. Tendo o seu grande potencial focado nos jovens e adultos que são quem mais buscam revitalização da sua própria auto-estima. Além de oferecer acompanhamento para idosos que cada vez mais optam por buscar uma boa qualidade de vida.

3. DESCRIÇÃO GERAL DO NEGÓCIO

3.1 DESCRIÇÕES DO NEGÓCIO

A “Academia que Bomba” será uma empresa de médio porte que buscará atender a pessoas de renda média, classes B e C. Sua ênfase estará em quatro tipos de serviços: Musculação, Ginástica, Hidroginástica e Dança. Planejando entrar no mercado a curto prazo.

A Academia buscará sempre deixar o cliente satisfeito, disponibilizando professores e funcionários preparados e qualificados para dar a melhor assistência possível a eles, de modo que se tornem fiéis e nos indiquem a novos clientes.

Uma academia licenciada e devidamente credenciada, com professores formados em Educação Física, traz benefícios diversos, seja na saúde ou na estética (boa forma). A qualidade e a rapidez dos resultados dependem também do (a) aluno (a), ou seja, de seu empenho, alimentação e predisposição genética. Serão disponibilizados também serviços de avaliação

física prévia, para que o (a) professor (a) responsável possa elaborar um programa de treinamento apropriado para certo (a) aluno (a), dependendo do resultado da avaliação. Pode-se até realizar avaliações periódicas para se aferir os resultados dos treinos.

Uma academia que ofereça acompanhamento e flexibilidade de tempo, sendo que não restrinja o usuário a realizar suas atividades em um único horário, já que este poderá optar o melhor horário para si, adequando o tempo de sua atividade física a sua própria rotina, certamente obterá resultados lucrativos e satisfatórios, e esta será a meta.

3.2 DESCRIÇÕES DO SERVIÇO

A proposta da academia é oferecer serviços de musculação, ginástica, hidroginástica e dança.

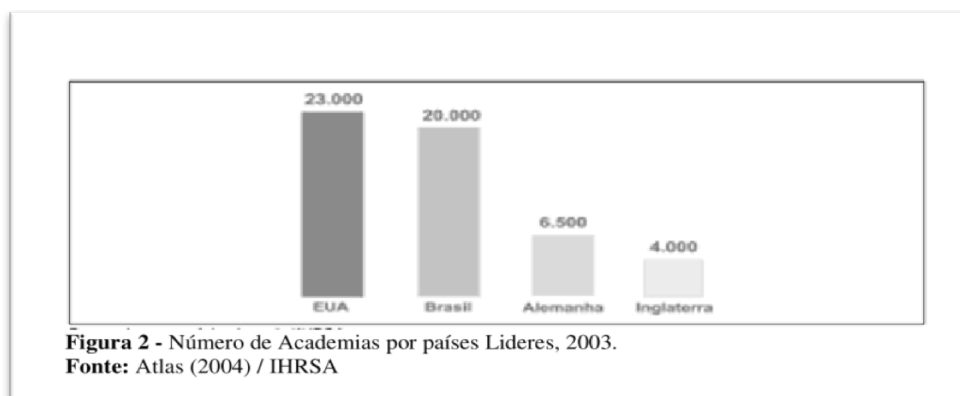
A empresa oferecerá acompanhamento, avaliação prévia e periódica de cada cliente, além de oferecer um excelente quadro de funcionários que farão uma ficha de atividades individual totalmente focalizada nas necessidades de cada aluno.

- Musculação: A musculação ou treinamento com pesos é um tipo de exercício resistido, com variáveis de carga, amplitude, tempo de contração e velocidade controláveis. Geralmente, a musculação é praticada nas academias desportivas. Desse modo pode ser aplicada da forma isométrica (contração mantida), isocinética (com velocidade angular constante) ou isotônica (alternância de contrações concêntricas e excêntricas), contínua ou intervalada, leve, moderada ou intensa, com recursos aeróbios ou anaeróbios. Esta possibilidade de controle de tantas variáveis torna a musculação uma atividade física altamente versátil que pode ser praticada por pessoas de diversas idades para diferentes objetivos.

- *Ginástica:* A ginástica envolve a prática de uma série de movimentos exigentes de força, flexibilidade e coordenação motora para fins únicos de aperfeiçoamento físico e mental.
- *Hidroginástica:* A hidroginástica é um exercício aeróbico feito em piscinas que tem como objetivo a manutenção profilática da saúde. Melhora a capacidade aeróbia, a resistência cardiorespiratória, a resistência e a força muscular, a flexibilidade, além de proporcionar um gasto calórico de 260 a 400 kcal por hora. A prática da hidroginástica pode levar a menor impacto nas articulações, maior esforço nos movimentos e sensação de conforto causada pela água. A hidroginástica é indicada como atividade física, pura e simples, e também indicada para aqueles que dela realmente precisam incluindo os portadores de problemas de saúde, os mais diversos.
- *Dança:* A dança é uma das três principais artes cênicas da Antiguidade, ao lado do teatro e da música. Caracteriza-se pelo uso do corpo seguindo movimentos previamente estabelecidos (coreografia) ou improvisados (dança livre). Na maior parte dos casos, a dança, com passos cadenciados é acompanhada ao som e compasso de música e envolve a expressão de sentimentos potenciados por ela. A academia oferecerá a *dança de salão*, que refere-se a diversos tipos de danças executadas por um casal de dançarinos. As danças de salão são praticadas socialmente, como forma de entretenimento, integração social e competitivamente como Desporto. Serão praticadas algumas danças de salão, e entre elas: o forró, o samba de gafieira, o soltinho, o bolero, o tango, o *zouk*, a lambada, a salsa.

3.3 MERCADO

O mercado de academias de atividades físicas está cada vez mais em alta. O Brasil é o 2º maior país do mundo em número de academias. Os exercícios praticados no ambiente alegre das academias têm atraído um número cada vez maior de pessoas de todas as idades.



Embora já comecem a aparecer as primeiras grandes redes de academias, trata-se ainda de um mercado bastante pulverizado, que oferece oportunidades para empreendedores individuais e micro e pequenas empresas.

Quem está interessado em abrir uma academia de ginástica deve preparar o seu bolso. O investimento não é pequeno. O SEBRAE estima que para a implantação de uma academia instalada em um imóvel alugado de cerca de 250 metros quadrados, serão necessários aproximadamente R\$ 53 mil, dos quais, R\$ 40 mil vão para a compra de equipamentos.

A mão-de-obra é variável de acordo com a estrutura do empreendimento. O empresário deve se preocupar em contratar bons profissionais. Outro detalhe que não pode ser esquecido pelo empreendedor de academia de ginástica é o capital de giro. Em alguns meses do ano ele vai trabalhar com superlotação e em outros terá falta de alunos. Por isso é preciso saber administrar bem o negócio.

Outro ponto importante que deve ser é estar atualizado quanto às tendências do setor. É fundamental participar de feiras e eventos que reúnam expositores do segmento, visando também estabelecer contato com novos

fornecedores e práticas. Porém, muitos outros fatores irão contribuir para o sucesso do seu negócio, dentre os quais: distribuir bem os horários para ampliar o alcance do público; oferecendo uma boa variedade de opções de modalidades individuais e coletivas para homens e mulheres; participar em equipe de eventos esportivos públicos (maratonas, corridas e torneios); avaliar a oportunidade de instalar no local uma loja de roupas e artigos de ginástica, locadora de DVD, salão de beleza, loja de suplementos e lanchonete.

3.3.1 MERCADO ALVO

O público alvo determina, em grande parte, a escolha do ponto comercial. Determina ainda a qualidade e diferenciação que uma academia deve oferecer.

As academias para a elite e classe média alta representam investimentos que poucos empresários possuem capital para a efetivação.

Já as classes médias baixa representam, junto com a classe pobre superior, o maior potencial de mercado a ser explorado em função de não exigir investimentos altos para a efetivação de uma academia.

Porém, isso não significa uma qualidade inferior de serviços e instalações e, sim, uma proporção menor do investimento nestes itens.

Segundo dados da função da fundação Getúlio Vargas, a elite representa, junto com a classe média alta, apenas 8% do mercado esportivo do país, sendo que aproximadamente 65% representam a classe média baixa e pobre superior.

4. ESTRUTURA ORGANIZACIONAL E LEGAL

A atividade econômica voltada para a circulação de serviços será exercida por pessoa física individualmente considerada. Assim sendo, de acordo com o Código Civil Brasileiro (art. 966), a forma mais adequada de registro será como Empresário cujo nome será de proprietário mais denominação que lembre o negócio da empresa: *Cecília Elisama Fitness*.

Para a abertura da empresa o empresário realizará os seguintes procedimentos:

- Registro na Junta Comercial

Cecília Guimarães - (091) 8129-2882 E-mail: cissaguimaraes@hotmail.com

Elisama Rodrigues - (091) 8168-0953 E-mail: adm.sama@gmail.com

- Registro na Secretária da Receita Federal
- Registro na Secretária da Fazenda
- Registro na Prefeitura do Município
- Receita Federal

O empresário deverá procurar a prefeitura da cidade de Belém/PA para obter informações relativas às instalações físicas da empresa e do Alvará de Funcionamento.

Além disso, deve consultar o PROCON para adequar seus produtos às especificações do Código de Defesa do Consumidor (LEI N° 8.078 de 11.09.1990).

5. LOCALIZAÇÃO

Atendendo à demanda da região e direcionando o público alvo a Academia Que Bomba se localizará na Rodovia Augusto Montenegro próxima ao Shopping Castanheira, em Belém/PA.

Entendendo que para a execução de atividades físicas necessita-se de um espaço amplo e arejado, a academia será instalada em um grande espaço alugado que possui divisórias para execução das atividades, piscina para a hidroginástica e atende, portanto, a todas as necessidades da empresa.

6. DADOS FINANCEIROS

6.1 FONTES DE RECURSOS FINANCEIROS

A fonte de recursos financeiros necessários para a abertura do empreendimento e também para o capital de giro, que é o conjunto de valores necessários para a empresa fazer seus negócios acontecerem (girar), serão provenientes das economias pessoais do empreendedor.

6.2 INVESTIMENTOS NECESSÁRIOS

TOTAL GERAL DO INVESTIMENTO R\$ 98.100,00



1- MUSCULAÇÃO

ITENS	QTD	DESCRIÇÃO	VALOR (uni)	VALOR (total)
1	2	PROFESSOR	R\$ 1.200,00	R\$ 2.400,00
2	2	PROFESSOR (ENCARGOS)	R\$ 1.000,00	R\$ 2.000,00
3	2	ESTAGIÁRIOS	R\$ 400,00	R\$ 800,00
4	2	FUNCIONÁRIOS DE APOIO	R\$ 600,00	R\$ 1.200,00
5	2	FUNC. DE APOIO (ENCARGOS)	R\$ 540,00	R\$ 1.080,00
6	30	ÁGUA MINERAL	R\$ 3,50	R\$ 105,00
7	70	COPOS PLÁSTICOS	R\$ 2,00	R\$ 140,00
8	300	FICHAS	R\$ 1,00	R\$ 300,00
9	25	MATERIAL DE LIMPEZA	R\$ 5,00	R\$ 125,00
10	8	VENTILADORES (DEPREC.)	R\$ 7,00	R\$ 56,00
11	1	APARELHOS DE SOM (DEPREC.)	R\$ 40,00	R\$ 40,00
12	10	ESPELHO (DEPREC.)	R\$ 20,00	R\$ 200,00
13	55	APARELHOS (DEPREC.)	R\$ 80,00	R\$ 4.400,00
14	1	MANUT. DOS APARELHOS	R\$ 500,00	R\$ 500,00
15	1	ALUGUEL	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
16	1	IMPOSTOS	R\$ 375,00	R\$ 375,00
17	1	ENERGIA ELETRICA	R\$ 250,00	R\$ 250,00
18	1	TELEFONE	R\$ 75,00	R\$ 75,00
19	1	INTERNET	R\$ 50,00	R\$ 50,00



2-HIDROGINÁSTICA

ITENS	QTD	DESCRIÇÃO	VALOR (uni)	VALOR (total)
1	2	PROFESSOR	R\$ 1.200,00	R\$ 2.400,00
2	2	PROFESSOR (ENCARGOS)	R\$ 1.000,00	R\$ 2.000,00
3	2	ESTAGIÁRIOS	R\$ 400,00	R\$ 800,00
4	1	FUNCIONÁRIOS DE APOIO	R\$ 600,00	R\$ 600,00
5	1	FUNC. DE APOIO (ENCARGOS)	R\$ 540,00	R\$ 540,00
6	20	ÁGUA MINERAL	R\$ 3,50	R\$ 70,00
7	35	COPOS PLÁSTICOS	R\$ 2,00	R\$ 70,00
8	250	FICHAS	R\$ 1,00	R\$ 250,00
9	20	MATERIAL DE LIMPEZA	R\$ 5,00	R\$ 100,00
10	1	APARELHOS DE SOM (DEPREC.)	R\$ 20,00	R\$ 20,00
11	1	MANUT. DA PISCINA	R\$ 200,00	R\$ 200,00
12	1	PISCINA (DEPREC.)	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00
13	1	IMPOSTOS	R\$ 375,00	R\$ 375,00
14	1	ENERGIA ELETRICA	R\$ 100,00	R\$ 100,00
15	1	TELEFONE	R\$ 75,00	R\$ 75,00
16	1	INTERNET	R\$ 50,00	R\$ 50,00

Cecília Guimarães - (091) 8129-2882 E-mail: cissaguimaraes@hotmail.com

Elisama Rodrigues - (091) 8168-0953 E-mail: adm.sama@gmail.com



3-GINÁSTICA

ITENS	QTD	DESCRIÇÃO	VALOR (uni)	VALOR (total)
1	2	PROFESSOR	R\$ 1.200,00	R\$ 2.400,00
2	2	PROFESSOR (ENCARGOS)	R\$ 1.000,00	R\$ 2.000,00
3	2	ESTAGIÁRIOS	R\$ 400,00	R\$ 800,00
4	1	FUNCIONÁRIOS DE APOIO	R\$ 600,00	R\$ 600,00
5	1	FUNC. DE APOIO (ENCARGOS)	R\$ 540,00	R\$ 540,00
6	35	ÁGUA MINERAL	R\$ 3,50	R\$ 122,50
7	50	COPOS PLÁSTICOS	R\$ 2,00	R\$ 100,00
8	250	FICHAS	R\$ 1,00	R\$ 250,00
9	20	MATERIAL DE LIMPEZA	R\$ 3,00	R\$ 60,00
10	2	VENTILADORES (DEPREC.)	R\$ 7,00	R\$ 14,00
11	1	APARELHOS DE SOM (DEPREC.)	R\$ 20,00	R\$ 20,00
12	10	ESPELHO (DEPREC.)	R\$ 20,00	R\$ 200,00
13	30	APARELHOS (DEPREC.)	R\$ 80,00	R\$ 2.400,00
14	1	MANUT. DOS APARENHOS	R\$ 300,00	R\$ 300,00
15	1	ALUGUEL	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
16	1	IMPOSTOS	R\$ 375,00	R\$ 375,00
17	1	ENERGIA ELETRICA	R\$ 250,00	R\$ 250,00
18	1	TELEFONE	R\$ 75,00	R\$ 75,00
19	1	INTERNET	R\$ 50,00	R\$ 50,00



4-DANÇA

ITENS	QTD	DESCRIÇÃO	VALOR (uni)	VALOR (total)
1	2	PROFESSOR	R\$ 1.200,00	R\$ 2.400,00
2	2	PROFESSOR (ENCARGOS)	R\$ 1.000,00	R\$ 2.000,00
3	1	FUNCIONÁRIOS DE APOIO	R\$ 600,00	R\$ 600,00
4	1	FUNC. DE APOIO (ENCARGOS)	R\$ 540,00	R\$ 540,00
5	30	ÁGUA MINERAL	R\$ 3,50	R\$ 105,00
6	50	COPOS PLÁSTICOS	R\$ 2,00	R\$ 100,00
7	250	FICHAS	R\$ 1,00	R\$ 250,00
8	20	MATERIAL DE LIMPEZA	R\$ 3,00	R\$ 60,00
9	4	VENTILADORES (DEPREC.)	R\$ 7,00	R\$ 28,00
10	1	APARELHOS DE SOM (DEPREC.)	R\$ 20,00	R\$ 20,00
11	10	ESPELHO (DEPREC.)	R\$ 20,00	R\$ 200,00
12	1	ALUGUEL	R\$ 800,00	R\$ 800,00
13	1	IMPOSTOS	R\$ 375,00	R\$ 375,00
14	1	ENERGIA ELETRICA	R\$ 100,00	R\$ 100,00
15	1	TELEFONE	R\$ 75,00	R\$ 75,00
16	1	INTERNET	R\$ 50,00	R\$ 50,00

6.4 PROJEÇÃO DO FLUXO DE CAIXA

Para elaborar a projeção do Fluxo de Caixa para os 5 primeiros anos de atividade da academia, considerou-se acréscimo de 30% no número de serviços ofertados ao ano e também o IGPM-2010- Índice Geral de Preço no Mercado da Fundação Getúlio Vargas, acumulado em 7,77% no ano 1 de operação da empresa, para corrigir os custos de despesas variáveis da prestação de serviço a cada ano.

FLUXO DE CAIXA GLOBAL		ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
		TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL
SERVIÇO/UNIDADE						
PREÇO DE VENDA	R\$ 405,61					
CAIXA INICIAL						
RECEBIMENTOS						
FATURAMENTO						
CAIXA		R\$ 17.017.144,85	R\$ 18.339.411,04	R\$ 19.764.419,95	R\$ 21.300.154,91	R\$ 22.955.219,55
RECEITAS A VISTA						
PAGAMENTOS						
CUSTOS/DESP. VARIÁVEIS		R\$ 330.750,00	R\$ 356.449,94	R\$ 384.146,81	R\$ 413.995,78	R\$ 446.164,09
PROFESSOR						
PROFESSOR (ENCARGOS)						
ESTAGIÁRIOS						
FUNCIONÁRIOS DE APOIO						
FUNC. DE APOIO (ENCARGOS)						
ÁGUA MINERAL						
COPOS PLÁSTICOS						
FICHAS						
MATERIAL DE LIMPEZA						
CUSTOS/DESP FIXAS		R\$ 199.176,00	R\$ 214.652,37	R\$ 231.331,29	R\$ 249.306,20	R\$ 268.677,79
VENTILADORES (DEPREC.)						
APARELHOS DE SOM (DEPREC.)						
ESPELHO (DEPREC.)						
APARELHOS (DEPREC.)						
MANUT. DOS APARELHOS						
ALUGUEL						
IMPOSTOS						
ENERGIA ELETRICA						
TELEFONE						
INTERNET						
MANUT. DA PISCINA						
PISCINA (DEPREC.)						
CUSTO TOTAL		R\$ 529.926,00	R\$ 571.102,31	R\$ 615.478,10	R\$ 663.301,98	R\$ 714.841,87
SALDO DE CAIXA		R\$ 16.487.218,85	R\$ 17.768.308,73	R\$ 19.148.941,85	R\$ 20.636.852,93	R\$ 22.240.377,68

6.5 PONTO DE EQUILIBRIO

O Ponto de Equilíbrio corresponde ao momento onde o total das receitas é igual ao total das despesas. Neste ponto o resultado, ou lucro final, é igual a zero, que no caso da Academia o número de unidades para musculação é de 80 correspondente a R\$ 9.003,43; para hidroginástica é de 44 unidades correspondente a R\$ 4.422,77; para a ginástica é de 58 unidades correspondente a R\$ 6.130,55; e para a dança é de 26 unidades correspondentes a R\$ 2.222,16.

O que reflete a informação de que a empresa precisará atingir as unidades de clientes para só então, a partir delas, começar a obter o lucro de cada atividade.

6.6 INDICADORES DE AVALIAÇÃO DO NEGÓCIO

Indicadores de Rentabilidade

VALOR PRESENTE LIQUIDO GLOBAL						
ANO	INVESTIMENTO	ENTRADA DE CAIXA	SÁIDAS DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO AO ANO	PAYBACK EM ANOS
0	R\$ 98.100,00	X	X	-R\$ 98.100,00	X	X
1	X	R\$ 1.338.642,47	R\$ 533.346,00	R\$ 805.296,47	820,89%	0,1
2	X	R\$ 1.862.153,91	R\$ 574.788,05	R\$ 1.287.365,86	1312,30%	0,1
3	X	R\$ 2.971.688,35	R\$ 619.450,23	R\$ 2.352.238,12	2397,80%	0,0
4	X	R\$ 5.421.729,60	R\$ 667.582,75	R\$ 4.754.146,84	4846,23%	0,0
5	X	R\$ 10.947.019,60	R\$ 719.455,27	R\$ 10.227.564,33	10425,65%	0,0
VPL =	R\$ 442.394,52					

7. CONCLUSÃO E CONSIDERAÇÕES FINAIS AO EMPREENDEDOR

A prática regular de atividade física sempre esteve ligada à imagem de pessoas saudáveis. Antigamente, existiam duas idéias que tentavam explicar a associação entre o exercício e a saúde: a primeira defendia que alguns indivíduos apresentavam uma predisposição genética á prática de exercício físico, já que possuíam boa saúde, vigor físico e disposição mental; a outra proposta dizia que a atividade física, na verdade, representava um estímulo ambiental responsável pela ausência de doenças, saúde mental e boa aptidão física. Hoje em dia sabe-se que os dois conceitos são importantes e se relacionam.

Por conta disto, a aplicação de um investimento no mercado de academias, sendo um investimento bem elaborado e bem designado, constitui-se em um investimento seguro de retorno. Por este motivo, este Plano de Negócios para a abertura do empreendimento chamado “Academia que Bomba” buscou esclarecer e comprovar dados que garantam matematicamente a inauguração deste local.

A taxa de retorno ao ano é incrivelmente satisfatória, a academia deve procurar manter suas atividades com o número base de alunos, sendo realizadas altas atividades de marketing e mantendo sempre um padrão de qualidade entre a relação empresa-cliente, além de procurar meios atrativos de alcançar o respeito e a fidelidade de seus clientes.

Dentre muitos aspectos importantes para o empreendedor, deve ser observado que Tempo de Retorno do Capital Investido – *PayBack*, que é o tempo decorrido entre o investimento inicial e o momento no qual o lucro líquido acumulado se iguala ao valor desse investimento, na projeção elaborada o *PayBack* é atingido, em praticamente 100%, logo no primeiro ano, sendo uma iniciativa notavelmente estimulante para o empreendedor que com a procura por qualidade de vida pela sociedade é sua preocupação constante com a saúde, o empreendedor pode favorecer ainda mais sua expectativa de um maior crescimento na área do empreendimento.

O valor presente (VP) de uma confirmação de caixa futuros é a quantidade de dinheiro que se recebido hoje em dia, seria considerado

equivalente para o recebimento de futuro, com uma determinada taxa de juros. O valor presente é menor que o recebimento de futuro porque você pode ganhar juros em dinheiro recebido hoje. VPL (valor presente líquido) compara (subtrai) o valor atual de uma série de fluxos de caixa futuros com uma quantidade investida hoje. o VPL (Valor Presente Líquido) da *Academia que Bomba* é igual a R\$442.394,52. Como o VPL, comprovadamente, é maior que zero, o empreendedor deveria investir neste projeto.

Desta maneira, sugere-se ao empreendedor aplicar seus investimentos de forma segura e rentável neste empreendimento, mantendo a diversificação de serviços ofertados, conquistando novos clientes e mantendo a capacidade do estabelecimento (de até 150 alunos por serviço). Com determinação e vontade, cabe ao empreendedor trabalhar para manter o empreendimento com altos níveis de atratividade perante o público-alvo, não esquecendo que seus clientes variam na finalidade de buscar por uma atividade física e cabe a ele, empreendedor, a missão de percebê-la e ofertá-la, garantindo um sucesso cada vez maior do seu empreendimento.