

ESCOLA TÉCNICA ESTADUAL PROF. ARMANDO JOSÉ FARINAZZO
CENTRO PAULA SOUZA

Adrielly Gabriel de Oliveira Marques

Alessandra da Silva Pereira

Eberton da Silva Costa

Ednalva Pinto Costa

Sandra Mara Ribeiro Lobato

HIDRO FITNESS
PISCINA DE HIDROGINÁSTICA

General Salgado

2019

Adrielly Gabriel de Oliveira Marques
Alessandra da Silva Pereira
Eberton da Silva Costa
Ednalva Costa Pinto
Sandra Mara Ribeiro Lobato

HIDRO FITNESS PISCINA DE HIDROGINÁSTICA

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado como exigência parcial para obtenção da Habilitação Profissional Técnica de Nível Médio de Técnico em Administração, no Eixo Tecnológico de Gestão e Negócios, à Escola Técnica Estadual Armando José Farinazzo, sob orientação da Professora Joice Fanti Silva das Dores.

General Salgado

2019

Adrielly Gabriel de Oliveira Marques

Alessandra da Silva Pereira

Eberton da Silva Costa

Ednalva Pinto Costa

Sandra Mara Ribeiro Lobato

HIDRO FITNESS PISCINA DE HIDROGINÁSTICA

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado como exigência parcial para obtenção da Habilitação Profissional Técnica de Nível Médio de Técnico em Administração, no Eixo Tecnológico de Gestão e Negócios, à Escola Técnica Estadual Armando José Farinazzo, sob orientação da Professora Joice Fanti Silva das Dores.

Examinadores:

Examinador 1

Examinador 2

Examinador 3

General Salgado

2019

DEDICATÓRIA

“A nossa família que nos apoiou e nos encorajou para concluir mais uma etapa tão importante de nossas vidas e a todos nossos docentes, que deram todo suporte para que nosso sonho se tornasse realidade”.

AGRADECIMENTOS

Agradecemos, primeiramente a Deus, a todos que de forma direta ou indiretamente contribuiu, para que nosso trabalho se tornasse possível, como nossa família, nossos professores, nossos colegas de classe e nosso Ex-Coordenador Thiago Alves Cruz, que sempre acreditou em nosso potencial, e contribuiu para que nosso projeto se concretizasse.

EPÍGRAFE

“Quando tudo parecer dar errado em sua vida, lembre-se que o avião decola contra o vento, e não a favor dele”

(Henry Ford).

Resumo

Ao longo do tempo a Hidroginástica vem ganhando espaço na área da Educação Física e conseqüentemente adquirindo novos adeptos a essa atividade. A Hidroginástica traz benefícios como o aumento da resistência muscular, da capacidade cardiovascular e cardiorrespiratório, melhora a concentração e a coordenação motora, aumenta a força muscular, flexibilidade, contribui para o bem-estar mental e combate ao estresse, auxilia no emagrecimento e não possui restrições de idade. Pensando nos benefícios, o grupo resolveu criar uma piscina de hidroginástica em General Salgado, com o intuito de suprir as necessidades da população e oferecer um serviço ao público diferenciado dos concorrentes. A Hidro Fitness traz inovação no tratamento da água, na variabilidade dos aparelhos, profissionais capacitados e fornecedores parceiros. Para definir o local de implantação da empresa foi realizada uma pesquisa de campo, os resultados foram analisados e o local escolhido, de acordo com a preferência dos entrevistados, foi ao lado da escola Tônico Barão, localizada na cidade de General Salgado. A Hidro Fitness visa a qualidade de vida de seus clientes e tem como objetivo auxiliar no tratamento de hipertensão arterial, diabetes, depressão, tratamentos ortopédicos, acompanhamento de gestantes e valorização da socialização e lazer. Ao longo do trabalho foram desenvolvidos seus dados, fornecedores, sua legalização, o levantamento de receitas, despesas e custos. Ao término do trabalho, o grupo concluiu que a empresa Hidro Fitness é viável e lucrativa, através da sua análise financeira.

Palavras-chave: Inovação, Qualidade de vida, Benefícios.

Abstract

Over the years the Hydro gymnastics has been gaining space in Physical Education and consequently acquiring new adepts to this activity. Hydrogynas brings benefits such as increased muscular endurance, cardiovascular and cardiorespiratory capacity, improves concentration and motor coordination, increases muscle strength, flexibility, contributes to mental well-being and combat stress, helps in weight loss and does not have restrictions. Thinking of the benefits, the group decided to create a pool of water gymnastics in General Salgado, in order to meet the needs of the population and offer a service to the public differentiated from the competitors. Hidro Fitness brings innovation in water treatment, in the variability of appliances, trained professionals and suppliers partners. In order to define the location of the company, a field survey was carried out, the results were analyzed and the chosen location, according to the preference of the interviewees, was next to the Tônico Barão school, located in the city of General Salgado. Hidro Fitness aims at the quality of life of its clients and aims to assist in the treatment of hypertension, diabetes, depression, orthopedic treatments, monitoring of pregnant women and enhancement of socialization and leisure. Throughout the work were developed its data, suppliers, its legalization, the collection of revenues, expenses and costs. At the end of the work, the group concluded that the company Hidro Fitness is viable and profitable, through its financial analysis.

Keywords: Innovation, Quality of Life, Benefits.

Lista de Figuras

Figura 1 – Organograma	24
Figura 2- Layout	34
Figura 3 – Tabela mapa de risco	48
Figura 4 - Mapa de risco -	50
Figura 5 - Embalagem garrafinha	53
Figura 6 - Mídia social	56
Figura 7 - Cartão de visita -	56
Figura 8- Panfleto da empresa	57
Figura 9 - Logotipo e slogan da empresa	62
Figura 10 - Uniforme 1	63
Figura 11 - Uniforme 2 -	63

Lista de Tabelas

Tabela 1 – Canvas – Fonte: (Dos próprios autores, 2019)	26
Tabela 2 – Fornecedor 1	28
Tabela 3 - Fornecedor 2.....	28
Tabela 4 - Fornecedor 3.....	29
Tabela 5 - Fornecedor 4.....	29
Tabela 6 - Fornecedor 5.....	30
Tabela 7 - Fornecedor 6.....	30
Tabela 8 - Fornecedor 7.....	31
Tabela 9 - Fornecedor 8.....	31
Tabela 10 - Fornecedor 9.....	32
Tabela 11 - Fornecedor 10.....	32
Tabela 12 - Professor de hidroginástica	37
Tabela 13 - Recepcionista.....	39
Tabela 14 - Técnico administrativo.....	40
Tabela 15- Técnico de recursos humanos.....	42
Tabela 16 - Técnico em contabilidade.....	42
Tabela 17 - Valores das aulas e dias da semana	55
Tabela 18 - Análise Swot	59
Tabela 19 - Análise dos concorrentes	60
Tabela 20 - Investimento físico.....	68
Tabela 21- Materiais de limpeza	70
Tabela 22 - Total do investimento financeiro	71
Tabela 23 - Investimento pré-operacional	73
Tabela 24 - Descrição dos investimentos	74
Tabela 25 - Estimativa de faturamento	75

Tabela 26 - Estimativa de faturamento	75
Tabela 27 - Estimativa de faturamento	76
Tabela 28 - Estimativa de faturamento	77
Tabela 29 – Markup	79
Tabela 30 - Estimativa de custo	80
Tabela 31 - Despesas fixas	81
Tabela 32 - Estimativa de custo de mão-de-obra -	82
Tabela 33 - Estimativa de custo mensais	83
Tabela 34 - Demonstração de resultados	83
Tabela 35 - Fórmula ROI.....	84
Tabela 36 - Recibo pro labore	96
Tabela 37 - Recibo pro labore	97
Tabela 38 - Recibo pro labore	98
Tabela 39 - Recibo pro labore	99
Tabela 40 - Recibo pro labore	100

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ASPA- Associação Salgadense de Proteção dos Animais

HF- Hidro Fitness

IBC – Índice de Benefício/Custo

PH- Potencial Hidrogeniônico

ROI – Retorno Sobre o Investimento

ROIA – Retorno Adicional Sobre o Investimento

SEBRAE- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

TIR – Taxa Interna de Retorno

VPL – Valor Presente Líquido

VPLa – Valor Presente Líquido anualizado

Sumário

INTRODUÇÃO	16
Objetivos Geral	18
Objetivo Específicos	18
Justificativa	18
CAPITULO I	19
1.Histórico	19
1.1 Missão	19
1.2 Visão	20
1.3 Valores	20
CAPITULO II	22
2. Apresentação da Empresa	22
2.1 Dados da Empresa	22
2.2 Forma Jurídica	23
2.3 Enquadramento Tributário	23
2.4 Contrato Social	23
2.5 Organograma da Empresa	24
2.6 Canvas	24
CAPITULO III	27
3. Produção/Serviços e Distribuição	27
3.1 Fornecedores	27
3.1.1. Prospecção de Fornecedores	27
3.1.2. Política da Empresa com os Fornecedores	27
3.1.3. Fornecedores da Empresa	28
3.2 Layout	32
3.3 Manutenção	35
3.3.1 Tipos de Manutenção	35

3.3.2 Política de Manutenção da Empresa.....	35
3.4 Alianças Estratégicas	36
CAPITULO IV	37
4. Gestão de Pessoas	37
4.1 Planejamento de Recursos Humanos.....	37
4.2 Descrição de Cargos e Salários	37
4.3 Recrutamento	44
4.4 Seleção.....	44
4.5 Admissão	44
4.5.1 Contrato de Trabalho e registro na CTPS.	45
4.5.2 Exame Médico Admissional.....	45
4.6 Integração.....	45
4.6.1 Manual de Integração.	45
4.7 Remuneração.....	46
4.7.1 Remuneração Básica e Complementar.....	46
4.7.2 Demonstrativo de Pagamento/ Pro Labore	46
4.8 Avaliação de Desempenho	47
4.9 Segurança do Trabalho	47
4.9.1. Mapa de Risco	47
CAPITULO V	52
5. Planejamento de Marketing.....	52
5.1 Briefing.....	52
5.2 Definição do Público Alvo	53
5.3 O Composto de Marketing.....	53
5.3.1 Produto.....	54
5.3.2 Preço.....	54
5.3.3 Praça.....	55
5.3.4 Promoção	58
5.4 Análise do ambiente – SWOT	58
5.5. Análise dos Concorrentes	59
5.6 Posicionamento de Mercado.....	60
5.7. Definição da Marca	61
5.7.1. Uniforme	62
5.8 Endomarketing	64
5.8.1. Motivação	64
5.8.2. Integração.....	64

5.9. Plano de Fidelização	65
5.10. Estratégia de Pós-Vendas & Garantias	65
5.11. Marketing Social e Verde	66
5.12 Responsabilidade Social	66
CAPITULO VI	68
6. Planejamento Financeiro	68
6.1. Investimento Fixo	68
6.1.1. Resumo do Investimento Físico	68
6.2.2. Total do Investimento Financeiro	71
6.3 Investimento Pré-Operacional	72
6.3.1. Legalização	72
6.3.2. Dependências Físicas	72
6.3.3. Aluguel/Construção/Reformas	73
6.3.4. Outras Despesas	73
6.4. Estimativa do Investimento Total	74
6.5 Estimativa do Faturamento Mensal e Trimestral.....	74
6.5.1. Elaboração do Preço de Venda.....	79
6.6. Estimativa de Custo com Materiais/Insumos.....	80
6.7. Estimativa de Custo de Comercialização	81
6.8. Estimativa de Custo de Mão-de-obra.....	82
6.9. Estimativa dos Custos Fixos Mensais.....	82
6.10. Demonstração de Resultados	83
6.11. Indicadores de Viabilidade.....	84
6.12.1. Prazo do Retorno do Investimento	85
Considerações Finais.....	86
Referências Bibliográficas	87
Apêndice A.....	91
CONTRATO SOCIAL – SOCIEDADE LIMITADA.....	91
CONTRATO DE CONSTITUIÇÃO DE: PRESTAÇÃO DE SERVIÇO.....	91
Apêndice B.....	96
Recibo de retirada de Pro Labore.....	96
Apêndice C.....	101
Manual de Integração	101
Hidro Fitness	101
Apêndice D.....	103
Ficha de Anamnese	103

INTRODUÇÃO

General Salgado é uma cidade situada na região noroeste paulista, sua renda gira em torno dos setores sucroalcooleiro, da pecuária e agricultura. Para a Hidro Fitness, o público em potencial representa 2,6% em relação a população total, que é em média de 11.000 (onze mil) habitantes. Para se diferenciar no mercado, a Hidro Fitness buscará profissionais capacitados para ministrar aulas dinâmicas e diversificadas e que supram a necessidade de cada cliente individualmente.

A Hidroginástica é uma atividade física sem impacto por ser realizada na água, evita lesões nas articulações, possui vários benefícios para o corpo físico, além dos benefícios para a mente, é uma atividade prazerosa, que ajuda na relação interpessoal; diante de tantos benefícios a demanda por essa prática vem crescendo consideravelmente.

Nosso país tem uma expectativa de vida cada vez mais longa, o que aumenta o número de idosos, nossas atividades são para todas as idades, porém, o maior público é constituído por idosos, possibilitando uma grande oportunidade de expansão da empresa.

A Hidro Fitness possui vários diferenciais, sendo eles: uma infraestrutura moderna, amplo estacionamento, estacionamento interno para bicicletas, vestiários individuais (feminino e masculino), piscina de alvenaria com amplo espaço, rampa de acesso, barras de apoio para a segurança dos clientes, tratamento de água inovador e uma localização de fácil acesso, próximo a escolas, hotéis, supermercados, o que garante um grande fluxo de pessoas e clientes potenciais.

O foco da Hidro Fitness inicialmente é atender a população de General Salgado, mas como a cidade tem uma localização privilegiada, com vários

municípios ao seu redor, e de fácil acesso, futuramente a empresa atenderá a população das cidades vizinhas, já que as mesmas não possuem esse serviço.

A Hidro Fitness tem o compromisso de oferecer sempre o melhor serviço, com total dedicação de seus colaboradores e buscando sempre satisfazer seus clientes.

Objetivos Geral

Implantar um lugar onde as pessoas possam praticar atividade física sem impacto com excelência e qualidade nos serviços prestados.

Objetivo Específicos

- Conceito de hidroginástica;
- Importância da prática da hidroginástica;
- Instrumentos utilizados;
- Qualidade da água;
- Localização;
- Layout;
- Custos Financeiros;

Justificativa

Atualmente as pessoas se mostram cada vez mais preocupadas com a sua saúde, muitas têm limitações para a realização de atividade física no solo onde é exigido muito impacto nas articulações, com isso a pratica da hidroginástica cresce cada vez mais. A finalidade desse projeto é pesquisar a viabilidade de abertura de um lugar onde as pessoas terão um atendimento com qualidade, água bem tratada, profissional capacitado para auxiliar os alunos na pratica de suas atividades físicas.

CAPITULO I

1.Histórico

O desejo de abrir uma piscina para a pratica de hidrogenástica surgiu devido à falta de opções de lugares que oferecem aulas com qualidade, e pelas manifestações de pessoas desapontadas com o lugar que frequentavam, pela má qualidade da água e falta de atenção do professor.

1.1 Missão

Para Maximiano (2011, p. 64) a missão:

É o negócio definido em termos de sua utilidade, que dá aos consumidores a motivação para trocar o dinheiro deles pelos produtos e serviços que você tem a oferece.

A missão de uma empresa nada mais é a informação passada para os colaboradores e clientes, demonstrando o porquê de a empresa existir, dando foco em seu produto ou serviço principal oferecido.

A missão da empresa é:

Oferecer um serviço voltado para prática de atividades físicas, visando incentivar, estimular estilo de vida saudável e suprir as necessidades específicas de cada cliente, com excelência no atendimento.

1.2 Visão

Segundo Costa (2007, p. 36):

Explicitar o que a empresa quer ser, unificar as expectativas, dar um sentido de direção, facilitar a comunicação, ajudar no envolvimento e comprometimento das pessoas, dar energia as equipes de trabalho, inspire as grandes diretrizes e balizar as estratégias e demais ações da empresa.

Visão é onde a empresa quer chegar, a longo prazo, todo proprietário de uma empresa quer sempre ir mais além, sonha em alcançar novos horizontes, fazer com que sua marca fique conhecida em todo país, quando a visão é exposta para seus colaboradores e clientes traz motivação, e assim com a contribuição de todos a empresa chegue ao seu objetivo.

A visão da empresa é:

Ser Referência no ramo de hidroginástica, criando uma metodologia própria de trabalho que possa ser franquizada em todo o Brasil.

1.3 Valores

Para Sosnowski (2018, p. 217) “[...] os valores são os ideais de atitude e comportamento que devem estar presentes nos funcionários e nas relações da empresa com clientes, fornecedores e parceiros”.

Valores são o que a empresa preza, seus princípios, são importantes pois através deles os clientes poderão se identificar, ver se a empresa valoriza o mesmo que ele.

Os valores da empresa são:

- Respeito
- Honestidade
- Credibilidade
- Criatividade
- Confiabilidade
- Proatividade
- Sustentabilidade
- Higiene

CAPITULO II

2. Apresentação da Empresa

A empresa Hidro Fitness, tem como principal atividade a prestação de serviços, voltado para a área de atividade física e visa uma melhoria na qualidade de vida, a promoção e a prevenção dos possíveis males que venham prejudicar suas habilidades cognitivas e motoras, além de auxiliar no tratamento e fortalecimento de clientes que já tenham sofrido alguma lesão ou trauma.

O espaço conta com uma infraestrutura moderna, acolhedora, acolhedora e um pequeno estacionamento, ideal para guardar bicicletas, totalmente seguro, paisagismo, uma piscina ampla com aquecedor solar, rampa de acesso para segurança do cliente, tratamento inovador da água com ozônio, evitando o cloro que pode causar alergias.

Uma recepcionista para auxiliar no que o cliente precisar, vestiários femininos e masculinos com chuveiros de água quente, duchas próximas a piscina, profissional da área de Educação Física para ministrar as aulas e equipamentos modernos.

2.1 Dados da Empresa

Razão Social: Marques, Silva, Costa, Pinto & Lobato LTDA.

Nome Fantasia: Hidro Fitness

Endereço: Av: Azilio Antônio do Prado, nº 1181, bairro: Vila Guimarães, cidade: General Salgado.

2.2 Forma Jurídica

A forma jurídica é forma no qual o empresário se apresentará para sociedade, pode ser individual ou em sociedade com outros empresários.

A empresa Hidro Fitness adotará a seguinte forma jurídica:

Empresa de Pequeno Porte (EPP).

2.3 Enquadramento Tributário

Pavani (2007) atesta que:

Entende-se que o Simples Nacional é uma opção de alternativa de tributação às pequenas empresas no pagamento dos seus tributos. Através do Simples Nacional as empresas arrecadam seus impostos mediante um documento único e sem burocracia.

O enquadramento tributário é algumas regras que as empresas precisam seguir para pagar os impostos e estar em ordem com o governo e poder exercer suas atividades, existem várias formas tributárias, onde o empresário verá qual a sua empresa se encaixa melhor.

O enquadramento tributário da empresa Hidro Fitness será: Regime Simples Nacional

2.4 Contrato Social

Segundo Rousseau (1762, p. 32)

Encontrar uma forma de associação que defenda e proteja contra toda força comum, a pessoa e os bens de cada associado e pela qual cada um, unindo-se a todos apenas obedeça a si próprio, e se conserve tão livre quanto antes.

O Contrato Social é uma segurança para todos os sócios, onde nele estarão os acordos previamente combinados entre si.

Contrato Social disponível no Apêndice A

2.5 Organograma da Empresa

Chiavenato (2001, p. 251) “Organograma é o gráfico que representa a estrutura formal da empresa.”

Organograma é onde fica representado a estrutura dos colaboradores e gestores de uma forma mais formal, é feito por gráficos que facilitam seu entendimento.

O organograma da empresa é:

Figura 1 – Organograma



Fonte: (Dos próprios autores, 2019)

2.6 Canvas

Para se ter um empreendimento de sucesso, precisa-se de ferramentas. Para o Sebrae “Business Model Canvas é uma ferramenta de planejamento estratégico, que permite desenvolver e esboçar modelos de negócios novos ou existentes”

O Canvas surgiu para ajudar novos empreendedores na abertura de seus negócios, é uma ferramenta onde auxilia preparação de seus planos de negócio.

Tabela 1 – Canvas – Fonte: (Dos próprios autores, 2019)

<p>7- Rede de Parceiros</p> <ul style="list-style-type: none"> • Convênios com Médicos; • Fornecedores de equipamentos para hidroginástica; • Fornecedores de produtos para higienização, proteção da piscina; • Fornecedor de materiais para escritório; • Fornecedor de aquecedor solar; • Fornecedor de telefonia e internet e máquina de cartão. 	<p>6- Atividades Chaves</p> <ul style="list-style-type: none"> • Atendimento ao cliente; • Desenvolvimento de aulas: • Aquazumba; • Funcional; • Pilates; • Ginastica localizada; • Aulas com Aparelhos (jump, step, halter espaguete, entre outros) • Bicicleta e esteira 	<p>1- Proposta de Valor</p> <p>Prestação de Serviço: Piscina para a prática de hidroginástica.</p> <p>Auxilia na prevenção e tratamento de doenças;</p> <p>A socialização entre as pessoas;</p> <p>Ótima localização, ao lado da Escola Tônico Barão e Supermercado Real;</p> <p>Professores altamente qualificados, preços diferenciados.</p>	<p>4- Relacionamento com Clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Atendimento Telefônico; • Mídias Sociais: Facebook, Instagram, WhatsApp. • E-mail • Site da Empresa na Internet 	<p>2- Segmentos de Clientes</p> <p>Os nossos serviços serão oferecidos, a população de General Salgado e região;</p> <p>Buscamos atender, todo público que necessita de atividades físicas dentro da água, também, pessoas que busquem uma melhor qualidade de vida, condicionamento físico, motor e psicológico.</p> <p>Que busque, atendimento diferenciado, melhores preços e prazos de pagamento.</p>
	<p>5- Recursos Chaves</p> <ul style="list-style-type: none"> • Espaço Físico • Recursos Tecnológicos • Recursos Financeiros (empréstimos, financiamento, investidores) • Equipamentos, para as aulas; • Produtos para conservação da piscina; • Materiais para manutenção dos equipamentos. 		<p>3- Canais de Distribuição</p> <p>O nosso serviço será oferecido em Espaço Físico</p>	
<p>8- Estrutura de Custos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Investimento em Marketing; • Pró-Labore dos sócios; • Internet; máquina de cartão, energia Elétrica; • Despesas Administrativas; • Construção do prédio. 			<p>9- Fluxo de Receitas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Publicidade no site; • Venda de Metodologia de aulas; 	

CAPITULO III

3. Produção/Serviços e Distribuição

3.1 Fornecedores

3.1.1. Prospecção de Fornecedores

A empresa Hidro Fitness prospecta fornecedores que disponibilizem produtos que supram a necessidade da empresa em relação à qualidade, preço, prazo de entrega e forma de pagamento. Visa não só a relação de compra e venda, e sim uma relação de confiabilidade e parceria onde a Hidro Fitness possa contar com o apoio da manutenção dos equipamentos.

3.1.2. Política da Empresa com os Fornecedores

Os equipamentos serão adquiridos conforme a necessidade de compra e serão realizadas parcerias com os fornecedores através de indicações e pesquisas pela internet, está por sua vez será a mais utilizada.

A busca terá uma variedade de fornecedores em potencial onde serão escolhidos os que oferecerem maior qualidade nos produtos e facilidade em pagamento e agilidade na entrega.

3.1.3. Fornecedores da Empresa

Tabela 2 – Fornecedor 1

Ficha de Fornecedores
Nome: Masterbike
Endereço: Rua Érico Verissimo nº 629 ^a
Bairro: São João Batista
Cidade: Belo Horizonte – MG
Telefone: (31) 3457-3282 – (31) 99159-6690
Tipos de insumos: bicicleta aquática, esteira aquática, jump, esqui
E-mail:marterbike@masterbike.com.br

Fonte: (Dos próprios autores, 2019)

Tabela 3 - Fornecedor 2

Ficha de Fornecedores
Nome: Physicus
Endereço: Rodovia Feliciano Sales Cunha, Km 566/SP nº 310
Bairro: Limoeiro
Cidade: Auriflama – SP
Telefone: (17) 3482-9500
Tipos de insumos: Equipamentos de hidrogenástica
E-mail:www.physicus.com.br

Fonte: (Dos próprios autores, 2019)

Tabela 4 - Fornecedor 3

Ficha de Fornecedores
Nome: Q1 Ambiental
Endereço: Avenida das nações Unidas nº 2168
Bairro: Vila Almeida
Cidade: Jurubatuba – SP
Telefone: (11) 3766-8633 – (11) 3521-4615
Tipos de insumos: Gerador ozônio linha Club
E-mail: contato@q1a.com.br

Fonte: (Dos próprios autores, 2019)

Tabela 5 - Fornecedor 4

Ficha de Fornecedores
Nome: Casa Celeste
Endereço: Av. Diogo Garcia Carmona, nº 1141
Bairro: Centro
Cidade: General Salgado
Telefone: (17) 3832-1158
Tipos de insumo: Produtos para tratamento da água
E-mail: contato.casacelestegs.com

Fonte: (Dos próprios autores, 2019)

Tabela 6 - Fornecedor 5

Ficha de Fornecedores
Nome: Empresas Brasileira de telefonia cações S/A Embratel
Endereço: Av. Diogo Garcia Carmona, nº 981
Bairro: Centro
Cidade: General Salgado
Telefone: (17) 3832-1485
Tipos de insumos: Telefonia
E-mail:

Fonte: (Dos próprios autores, 2019)

Tabela 7 - Fornecedor 6

Ficha de Fornecedores
Nome: OndaNet Fibra Internet
Endereço: Av. Antonino José de Carvalho, nº 706
Bairro: Centro
Cidade: General Salgado
Telefone:(17) 99774-9097
Tipos de insumo: internet
E-mail:contato@ondanet.net.com

Fonte: (Dos próprios autores, 2019)

Tabela 8 - Fornecedor 7

Ficha de Fornecedores
Nome: Zettle
Endereço: R. Alvorada, nº 1289 – 15º andar
Bairro: Vila Olímpia
Cidade: São Paulo
Telefone: 3003-0688
Tipos de insumo: Máquina de cartão
E-mail:venda@izettle.com

Fonte: (Dos próprios autores, 2019)

Tabela 9 - Fornecedor 8

Ficha de Fornecedores
Nome: Solar Braz
Endereço: Estancia Municipal
Cidade: Alphaville – SP
Bairro: Bela Vista
Telefone: (11)94149 – 4941
Tipos de insumos: Aquecedor Solar
E-mail:contato@solarbraz.com.br

Fonte: (Dos próprios autores, 2019)

Tabela 10 - Fornecedor 9

Ficha de Fornecedores
Nome: Wellcare
Endereço: R. Otávio Torquínio de Souza nº 444
Bairro: Campo Belo
Cidade: São Paulo
Telefone: (11) 5041-8533
Tipos de insumos: máquina de catraca
E-mail: wellcare.com.br

Fonte: (Dos próprios autores, 2019)

Tabela 11 - Fornecedor 10

Ficha de Fornecedores
Nome: Impressão Sua
Endereço: Rua: 17, nº: 2728
Bairro: Centro
Cidade: Jales
Telefone: (17) 98835-3798
Tipos de insumos: Impressão em geral
E-mail: impressaosua.jales@hotmail.com

Fonte: (Dos próprios autores, 2019)

3.2 Layout

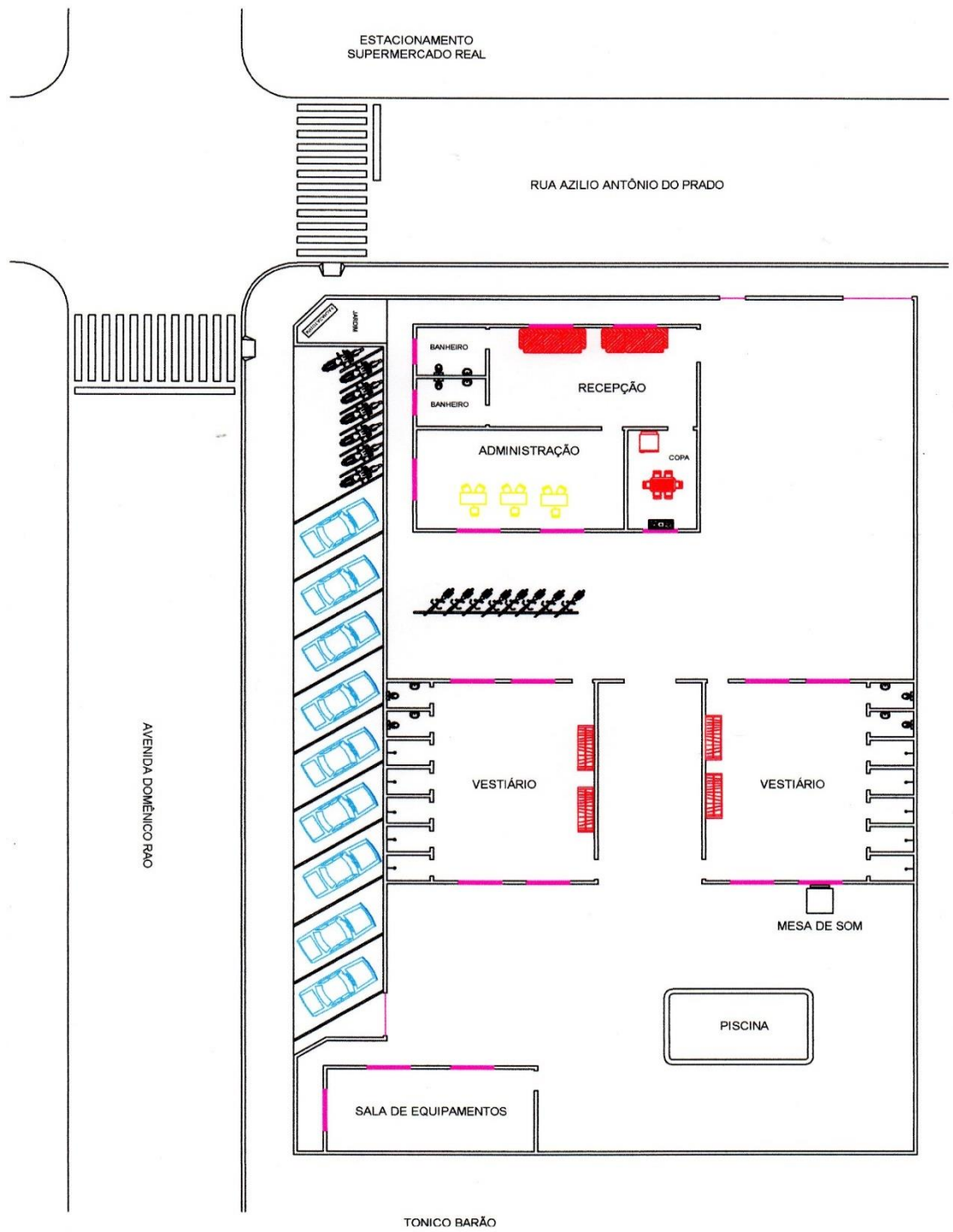
Para Paoleschi (2009, p. 207):

O arranjo físico procura uma combinação otimizada das instalações industriais e de tudo que concorre para a produção, dentro de um espaço disponível. Visa harmonizar e entregar equipamentos, mão de obra, material, áreas de movimentação, estocagem, administração, mão de obra indireta, enfim todos os itens que possibilitam uma atividade industrial.

O layout nada mais é a forma que é organizado o ambiente empresarial, seja uma recepção ou até mesmo a planta de uma estrutura que ainda está sendo planejado, mostrando como será cada setor da empresa.

O layout da empresa é:

Figura 2- Layout



Fonte: (Dos próprios autores, 2019)

3.3 Manutenção

3.3.1 Tipos de Manutenção

Será realizado a manutenção, na piscina, nos equipamentos (Esteira, Bicicleta, Hidro Jump), nos computadores, máquina de cartão e no sistema de Catracas. Será adotada os três tipos de manutenção: corretiva, preventiva e preditiva.

Corretiva: É quando o equipamento funciona até quebrar e depois é corrigido o problema;

Preventiva: É realizada antes do problema aparecer, prevenindo a quebra e mantendo a qualidade do equipamento;

Preditiva: É realizada apenas quando os equipamentos dão sinal de alerta porem sem deixar que falhem ou quebrem.

3.3.2 Política de Manutenção da Empresa

A política de manutenção será feita de acordo com a necessidade de cada área, conforme a análise dos equipamentos para verificar o grau de funcionamento do mesmo.

A manutenção dos computadores, catracas e máquina de cartão será a corretiva, conforme ocorrerem os problemas a assistência técnica será acionada.

A manutenção da piscina será preventiva. Será realizado a medição da água um dia sim e outro dia não, para medir o Ph (potencial Hidrogeniônico) a limpeza será realizada todos os dias e o cloro utilizado somente nos finais de semana, o tratamento da água semanal será feito por ozônio, para evitar alergias nos clientes.

Os equipamentos receberão a manutenção preditiva e preventiva, será montado um plano de ação para o monitoramento dos aparelhos, para manter sempre a boa qualidade dos mesmos.

3.4 Alianças Estratégicas

Para Daft (2002, p. 172)

Atualmente muitas organizações se veem como parte de um ecossistema a organização pode cobrir diversas áreas de atividade e estará ancorada em uma densa rede de relação com outras empresas. Nesse ecossistema, a colaboração é tão importante quanto a competição na verdade as empresas podem competir e colaborar no mesmo tempo dependendo da localização e da questão em pauta.

Alianças Estratégicas é uma forma de divulgação de seus serviços, junto com outras empresas, onde ambas têm benefícios.

A empresa Hidro Fitness terá parcerias com clinicas de fisioterapia, consultórios médicos, prefeituras e centros de convivência dos idosos. Essa parceria visa a troca de serviços e indicações de clientes.

CAPITULO IV

4.Gestão de Pessoas

4.1 Planejamento de Recursos Humanos

Chiavenato (2000, p. 58).

Faz referência a três fases no planejamento do recrutamento: Pesquisa interna/ Planejamento de Recursos Humanos – Refere-se ao levantamento interno das necessidades de recursos humanos da organização em todas as áreas e níveis da mesma a curto, médio e longo prazo. O que a organização precisa de imediato em termos de reposição de pessoas e quais são seus planos futuros de crescimento e desenvolvimento.

Quando acontece uma abertura de empresa é necessário um planejamento de recursos humanos, para ocorrer o recrutamento, seleção e admissão de seus futuros colaboradores, para assim a empresa comece suas atividades com a melhor equipe.

4.2 Descrição de Cargos e Salários

Tabela 12 - Professor de hidroginástica

Professor de Hidroginástica: CBO 333110
--

Ministrar aulas práticas de hidroginástica conforme orientação e conteúdo, observa a correta aplicação dos exercícios e planeja aulas.

Além disso, é habilitado para:

Realizar análise e avaliação do atual quadro físico de pessoa, bem como, a identificação dos fatores de risco ou limitantes para a prática de exercícios físicos.

Escolher as atividades mais indicadas ao nível de aptidão física do cliente e aos objetivos por ele almejados.

Orientar quanto ao vestuário, calçados e acessórios para a prática dos exercícios propostos.

Designar as condições para a prática de um programa de atividade física; local, horário, temperatura, umidade e outras variáveis que podem influir na execução do programar.

Controlar a duração, frequência, intensidade, velocidade de execução, intervalo, e variações das modalidades do programa de exercícios.

Perfil Profissional

- Ser criativo;
- Ser proativo;
- Ser responsável;
- Ser comunicativo;
- Ter disposição;
- Ser organizado;
- Ser pontual

Formação Desejada:

- Formação na área de Educação Física com registro no CREF

Salários:

2 salários mínimos federais (R\$998,00) + 342,73, R\$2338,73 mensal

Fonte: (Dos próprios autores, 2019)

Tabela 13 - Recepcionista

Recepcionista: CBO 422105
<p>Recepcionar membros da comunidade e visitantes procurando identifica-los, averiguando suas pretensões para prestar-lhes informações e/ou encaminhá-los a pessoas ou setor procurados. Atender chamadas telefônicas. Anotar recados. Prestar informações. Registrar as visitas e os telefonemas recebidos. Auxiliar em pequenas tarefas de apoio administrativo. Utilizar recursos de informática. Auxiliar em tarefas simples relativas às atividades de administração, para atender solicitações e necessidades da unidade.</p> <p>Conferir as quantidades e especificações dos materiais solicitados e distribuí-los nas unidades; Controlar frequência, registrar as horas trabalhadas e as ocorrências diárias; encaminhar ao setor componente os documentos pessoais dos funcionários, auxiliar nas solicitações de materiais e relatórios de bens móveis, fazer o controle patrimonial de bens, executar pedidos de compras de materiais de consumo e permanente para execução das atividades do setor; Receber, orientar e encaminhar o público, controlar a entrada e saída de pessoas nos locais de trabalho, receber e transmitir mensagens telefônicas e fax, receber, coletar e distribuir correspondência, documentos, mensagens, encomendas, volumes e outros, interna e externamente, coletar assinaturas de documentos diversos de acordo com as necessidades da unidade, operar, abastecer, regular, efetuar limpeza periódica da máquina copiadora, controlar requisições de máquinas copiadora, receber e assinar recibo de material de consumo, correios, reprografia e outros</p>
Perfil Profissional <ul style="list-style-type: none">• Responsável;• Dinamismo;• Organização;

- Atenção
- Imparcialidade;
- Flexibilidade;
- Comunicabilidade;
- Simpatia;
- Sigilo;
- Autonomia;
- Postura;
- Ética profissional.

Formação Desejada de uma Recepcionista

-Ensino médio completo,

-Curso de Secretariado

Salário:

1 salário mínimo federal (R\$998,00) + 120,20, R\$1118,20

Fonte: (Dos próprios autores, 2019)

Tabela 14 - Técnico administrativo

Técnico Administração: CBO 351305

Categoria Administração Especialização: Administração Geral

O Técnico Administrativo é o profissional que presta assistência na área administrativa de uma empresa, auxiliando o administrador em suas atividades rotineiras e no controle de gestão financeira, administração, organização de arquivos,

gerencia de informações, revisão de documentos entre outras atividades.

Um Técnico Administrativo controla os recebimentos e remessa de correspondência e documentos, coordenando as atividades administrativas, financeiras e de logística da unidade.

Está sob a responsabilidade de um Técnico Administrativo, controlar as contas a pagar, controlar os recebimentos da empresa, emitir notas fiscais, preparar e encaminhar documentos, tirar cópias, coordenar trabalho de logística da empresa, enviar documentos para o departamento contábil e fiscal, atender telefonemas e esclarecer dúvidas sobre o financeiro, elaborar e apresentar relatório financeiro e sempre manter organizados arquivos e cadastros da empresa.

Perfil Profissional do Técnico Administrativo

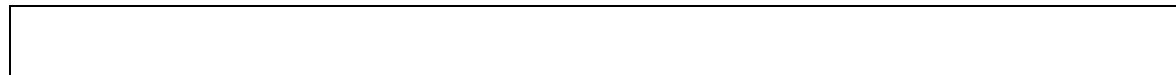
- Deve estar em constante atualização relacionada à área;
- Ter conhecimento de informática;
- Boa comunicação;
- Responsabilidade;
- Saber administrar bem o tempo;
- Saber lidar com números;
- Paciência;
- Confiabilidade.

Formação Desejada de um Técnico Administrativo:

Técnico em Administração

Salário:

1 salário mínimo federal (R\$998,00) + 851,00, R\$1.849,00 mensal



Fonte: (Dos próprios autores, 2019)

Tabela 15- Técnico de recursos humanos

Técnico em Recursos Humanos- CBO- 252405
<p>O Técnico em Recursos Humanos é o profissional que trabalha na execução das rotinas administrativas de pessoal com base na Legislação Trabalhista e Previdenciária.</p> <p>Auxilia no controle e avaliação de subsistemas de gerenciamento que contribui para a implementação das estratégias organizacionais.</p> <p>Descreve e classifica postos de trabalho, aplica questionário e processa informações acerca dos trabalhadores. Atua nos processos de recrutamento, seleção, integração, assessora as relações de trabalho e sistemas de avaliação de desempenho.</p>
<p>Formação desejada de um Técnico em Recursos Humanos:</p> <p>Técnico em Administração ou Técnico em Recursos Humanos.</p>
<p>Salário:</p> <p>3 salários mínimos federal (998,00) + 129,00, R\$ 3123,00 mensal.</p>

Fonte: (Dos próprios autores, 2019)

Tabela 16 - Técnico em contabilidade

Técnico em Contabilidade- CBO- 3511-05
<ul style="list-style-type: none">• Identificar documentos e informações: Distinguir os atos e fatos administrativos, encaminhar os documentos aos setores competentes, classificar documentos fiscais e contábeis, enviar documentos a serem arquivados e eliminar documentos do arquivo após prazo legal.• Executar a contabilidade geral: Desenvolver plano de contas, efetuar lançamentos contábeis, fazer balancetes de verificação, conciliar contas, analisar contas patrimoniais, emitir diário razão e livros fiscais, apurar impostos, atender as obrigações fiscais acessórias, assessorar auditorias.

- Realizar controle patrimonial:

Controlar a entrada de ativos imobilizados, depreciar bens, reavaliar bens, corrigir bens, calcular juros sobre patrimônio em formação, amortizar gastos e custos incorridos, proceder equivalência patrimonial (dar baixa no ativo imobilizado, apurar o resultado da alienação, inventariar o patrimônio).

- Operacionalizar a contabilidade de custos:

Levantar o estoque, relacionar os custos patrimoniais, identificar o custo gerencial e administrativo, criar relatórios de custo.

- Efetuar a contabilidade gerencial:

Compilar informações contábeis, analisar comportamentos das contas, preparar o fluxo de caixa, fazer previsão orçamentária, acompanhar os resultados da empresa, efetuar análise comparativa, executar o planejamento tributário, fornece subsídios aos administradores da empresa, elaborar o balanço social.

Perfil Profissional do Técnico em Contabilidade

- Sempre estar atualizado;
- Organizado;
- Dinâmico;
- Proativo;
- Saber lidar com números;
- Saber manusear calculadoras;
- Comunicativo;
- Atento;
- Honesto.

Formação desejada de um Técnico em Contabilidade:

Curso Técnico em Administração ou Curso Técnico em Contabilidade.

Salário

2 salários mínimos federal (998,00) + 149,81, 2145,81 mensal.

Fonte: (Dos próprios autores,2019)

4.3 Recrutamento

Para Silva (2002, p.166)

Políticas claras de recrutamento são importantes porque direcionam a atividade de procura de profissionais, calibrando a qualidade na formação da organização desde seu primeiro momento. A escolha dos integrantes de uma equipe sempre está submetida a fatores implícitos ou explícitos, objetivos ou subjetivos, que definem quem será ou não contratado.

Recrutamento é forma na qual uma organização decide como e quando divulgar possíveis vagas de emprego.

Nossa empresa usará os métodos de divulgação através de anúncios no Facebook e comunicados na frente da empresa.

4.4 Seleção

A seleção caracteriza-se pela investigação, junto aos aprovados pelo recrutamento, dos melhores candidatos. É também um processo de pesquisa, porém realizada com maior profundidade. Inicia-se com as provas, apesar de alguns advogarem seu início com a realização de entrevistas. (AQUINO, 1979, p. 164)

Seleção é quando uma empresa irá escolher seus colaboradores, que passaram por seleção de currículos e alguns testes.

Após a fase de recrutamento, a Hidro Fitness fará a seleção dos conhecimentos. Inicialmente, será feita uma triagem dos currículos, e os selecionados passarão por uma entrevista, testes de conhecimento, desempenho e testes psicológico.

4.5 Admissão

Para o Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) - (ND) "No ato da admissão necessariamente todo empregado deve passar por uma rotina pela empresa. Essa rotina visa atender as normas legais

existentes, bem como as normas internas da empresa, propiciando ao novo empregado segurança ao ingressar na empresa”.

Admissão é a contratação de uma pessoa para se tornar membro da equipe de colaboradores.

4.5.1 Contrato de Trabalho e registro na CTPS.

A ideia de permanência atua no Direito do Trabalho em duas dimensões principais: de um lado, na duração do contrato empregatício, que tende a ser incentivada ao máximo pelas normas jus trabalhista. Rege esse ramo jurídico, nesse aspecto, o princípio da continuidade da relação de emprego, pelo qual se incentiva, normativamente, a permanência indefinida do vínculo de emprego, emergindo como exceções as hipóteses de pactuações temporalmente delimitadas de contratos de trabalho. (DELGADO, 2008, p. 293).”

Após a admissão do futuro colaborador é preciso realizar o contrato de trabalho que é a garantia do trabalhador receber seus direitos e é uma forma da empresa mostrar que está cumprindo seus deveres para seu colaborador.

4.5.2 Exame Médico Admissional

Para Pinto. “O Exame Admissional refere-se em um atestado das condições de saúde física e mental do empregado no momento da contratação, verificando se o colaborador está apto a exercer sua função”.

O exame médico admissional é a forma que a empresa ficará se o trabalhador está apto a exercer a função oferecida, e de garantir que possíveis danos na saúde de seu colaborador podam ou não ter adquirido em sua empresa.

4.6 Integração.

4.6.1 Manual de Integração.

Manual de Integração disponível no Apêndice C.

4.7 Remuneração.

Segundo Milkovich e Boudreau (2000, p. 381).

A remuneração inclui o retorno e os serviços e benefícios como parte de pagamento em uma relação de trabalho, pois dessa forma os colaboradores ficaram mais satisfeitos com as recompensas geradas através dos esforços prestados, e conseqüentemente trazendo bons resultados para organização.

Remuneração é o ganho que o colaborador recebe por exercer seu trabalho.

4.7.1 Remuneração Básica e Complementar.

Nós da empresa Hidro Fitness teremos somente remuneração básica previamente concordado entre os sócios em forma de Pro Labore de acordo com a função exercida.

4.7.2 Demonstrativo de Pagamento/ Pro Labore

Foi acordado entre os sócios: Adrielly Gabriel de Oliveira Marques, Alessandra Pereira de Silva, Eberton da Silva Costa, Ednalva Pinto Costa e Sandra Mara Ribeiro Lobato, que será retirado por mês o valor referente a função exercida por cada socio na empresa, e os lucros serão guardados para capital de giro e acúmulo em banco.

Recibo de Pró-Labore está disponível no apêndice B.

4.8 Avaliação de Desempenho

Para Chiavenato (1999, p.189), “A avaliação de desempenho é uma apreciação sistemática do desempenho de cada pessoa em função das atividades que ela desempenha, das metas e resultados a serem alcançados e do seu potencial de desenvolvimento.

A Avaliação de Desempenho da Hidro Fitness, será feita através do método da “Análise do Superior”. A liderança do setor avaliará o desempenho individual como um todo de seus colaboradores, ou seja, execução das suas atividades, comportamento, suas ações cotidianas, e a relação com os colegas de equipe e com o próprio superior.

4.9 Segurança do Trabalho

A segurança do trabalho é o conjunto de medidas técnicas, educacional, médica e psicológica utilizadas para prevenir seja eliminando condições inseguras do ambiente, seja instrumento ou convencendo as pessoas da utilização de práticas preventivas. Ela é indispensável ao desempenho satisfatório do trabalho. (CHIAVENATO, 2004, p. 352).

Segurança do Trabalho é de suma importância em uma empresa, pois ela garante a segurança de seus colaboradores e proteja a empresa de possíveis indenizações.

4.9.1. Mapa de Risco

Para Oliveira, (2014, p. 45)

A elaboração de um Mapa de Risco, exigem-se alguns procedimentos básicos. O primeiro consiste em reconhecer todos os departamentos da organização, seus processos produtivos, é necessário elaborar um fluxograma com todos os setores e etapas da produção, descrever todos os insumos, equipamentos e maquinários da produção e elaborar uma lista com

todos os riscos (Físicos, Químicos, Biológicos, Ergonômicos, de Acidente), que são encontrados em todos os ambientes organizacionais que podem oferecer algum tipo de risco aos colaboradores.

Para cada risco, existe uma cor e círculos com três tamanhos diferentes que ajuda na identificação dos riscos para cada setor da empresa.

Segue o quadro que explica cada cor e possíveis fatores que podem provocar danos à saúde do colaborador.

Figura 3 – Tabela mapa de risco

GRUPO I: VERDE	GRUPO II: VERMELHO	GRUPO III: MARROM	GRUPO IV: AMARELO	GRUPO V: Azul
Riscos Físicos	Riscos Químicos	Riscos Biológicos	Riscos Ergonômicos	Riscos de Acidentes
Ruidos	Poeiras	Vírus	Esforço físico intenso	Arranjo físico inadequado
Vibrações	Fumos	Bactérias	Levantamento e transporte manual de peso	Máquinas e equipamentos sem proteção
Radiações ionizantes	Neblinas	Protozoários	Exigência de postura inadequada	Ferramentas inadequadas ou defeituosas
Radiações não-ionizantes	Neblinas	Fungos	Controle rígido de produtividade	Iluminação inadequada
Frio	Gases	Parasitas	Imposição de ritmos excessivos	Eletricidade
Calor	Vapores	Bactérias	Trabalhos em turnos diurno e noturno	Probabilidade de incêndio ou exposição
Pressões anormais	Substâncias, compostos ou produtos químicos em geral	-	Jornada de trabalho prolongada	Armazenamento inadequado
Umidade	-	-	Monotonia e repetitividade	Animais peçonhentos
-	-	-	Outras situações causadoras de estresse físico e/ou psíquico	Outras situações de risco que poderão contribuir para a ocorrência de acidentes

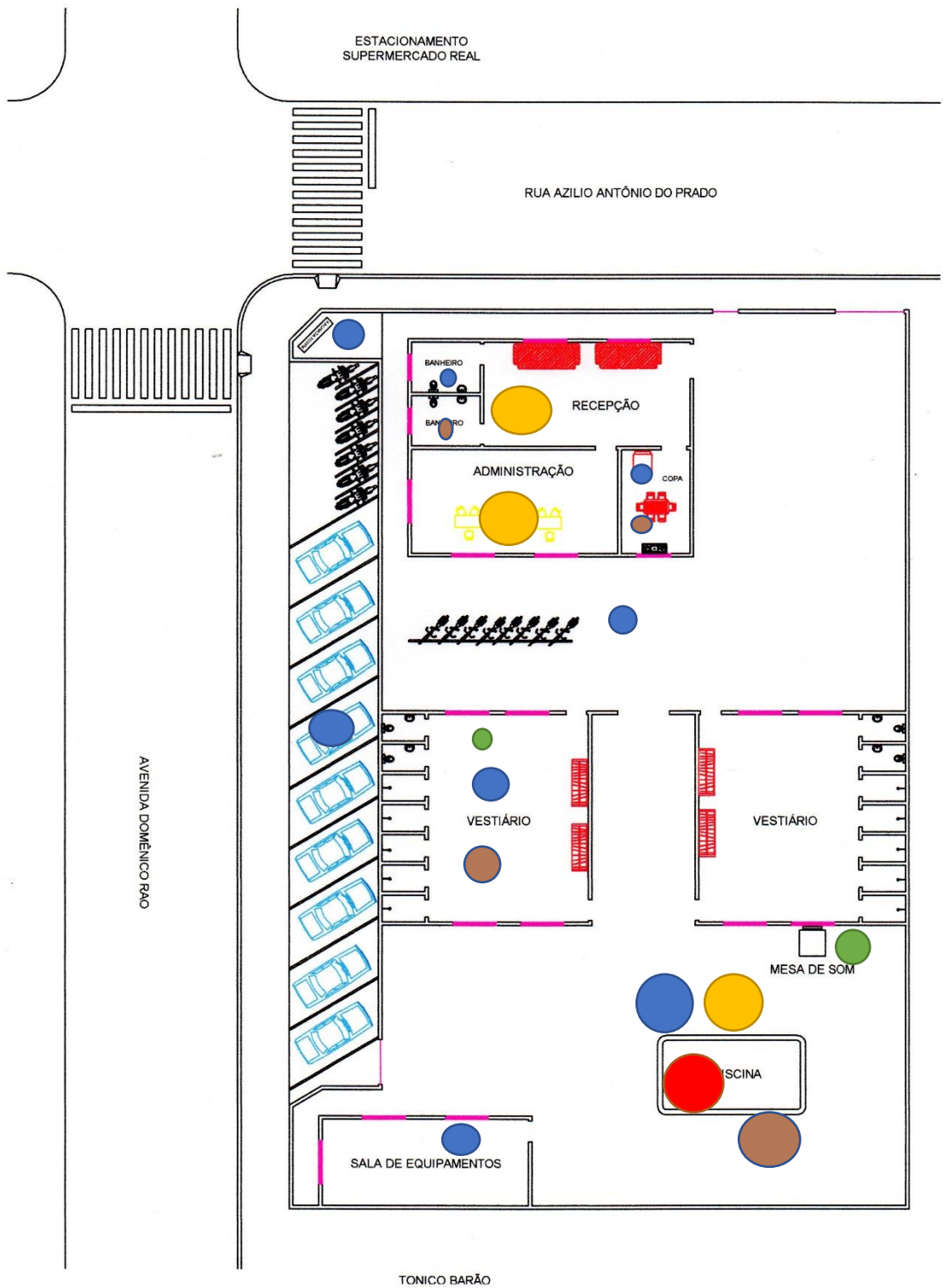
Fonte:(Prometal, 2018)

O mapa de risco tem círculos com tamanhos diferentes que indicam o grau de perigo que cada setor pode oferecer aos colaboradores:

- Risco pequeno ou médio já protegido;
- Risco médio, que pode gerar algum incomodo mais pode ser controlado;
- Risco grande, que pode gerar graves acidentes provocando até a morte.

O mapa de risco da Hidro Fitness será da seguinte forma:

Figura 4 - Mapa de risco -



Fonte: (Dos próprios autores, 2019)

O setor administrativo e recepção apresentam o risco ergonômico, representado pela cor amarelo, e caracteriza postura inadequada, movimentos repetitivos, esforço físico intensos e o grau de perigo é grande.

Jardim: o risco é de acidentes, e é representado pela cor azul e caracterizado por animais peçonhentos e outras situações em que podem ocorrer acidentes, o grau de perigo é médio.

Banheiro: apresenta o risco biológico e de acidentes, representados pelas cores marrom e azul, caracterizado por vírus, bactérias, fungos, e outras situações que podem ocorrer acidentes, grau de perigo pequeno.

Copa: risco biológico e acidentes, representados pelas cores marrom e azul, caracterizado por bactérias e fungos, outras situações que podem ocorrer acidentes, grau de perigo pequeno;

Estacionamento: risco de acidentes, representado pela cor azul, caracterizado por outras situações que podem ocorrer acidentes, grau de perigo médio;

Bicicletário: risco de acidentes, representado pela cor azul, caracterizado por outras situações que podem ocorrer acidentes, grau de perigo pequeno;

Vestuário: risco de acidentes, representado pela cor azul, caracterizado pelo arranjo físico inadequado, outras situações que ocorrem acidentes, grau de perigo médio; risco biológico, fungos e bactérias, grau de perigo médio; risco físico, com umidade, grau de perigo pequeno;

Área da piscina: risco físico, representado pela cor verde, caracterizado por ruídos e umidade, grau de perigo médio; risco de químicos, representado pela cor vermelho, caracterizado por produtos de limpeza para manutenção da piscina, grau de perigo grande; risco ergonômico, representado pela cor amarelo, caracterizado por esforço físico intenso, grau de perigo grande; risco biológico, representado pela cor marrom, caracterizado por fungos e bactérias, grau de perigo grande; risco de acidentes, representado pela cor azul, caracterizado pelo arranjo físico inadequado, outras situações que ocorrem acidentes, grau de perigo grande;

Sala de equipamento: risco de acidentes, representado pela cor azul, caracterizado por equipamento e máquinas sem proteção, arranjo físico inadequado, outras situações que ocorrem acidentes, grau de perigo médio.

CAPITULO V

5. Planejamento de Marketing

5.1 Briefing

Segundo Sant'Anna (1989, p. 109) "Chama-se de Briefing todas as informações preliminares que contém as instruções que o cliente fornece a agência para orientar os seus trabalhos."

Briefing nada mais é que as informações de seu cliente para a empresa executarem um trabalho eficiente que atendam às suas necessidades. Na Hidro Fitness utilizaremos a ficha anamnese onde terá todas as informações sobre o cliente como: se é hipertenso, diabético, cardíaco entre outros, garantindo mais eficiência na criação de aulas.

Ficha anamnese no apêndice D.

Embalagem

A Hidro fitness proporcionará aos seus clientes no ato da matrícula, uma garrafinha com o logotipo da empresa, como brinde, uma forma de economizar copos descartáveis e colaborar com o meio ambiente.

A imagem nº 05 representa a garrafinha que será entregue no ato da matrícula.

Figura 5 - Embalagem garrafinha



Fonte: (Dos próprios autores, 2019)

5.2 Definição do Público Alvo

O público alvo da Hidro Fitness, serão as classes A e B, e a classe C será atendida especialmente em casos de saúde, de acordo com o modo de vida e necessidade deste público. A empresa abrangerá a cidade de General Salgado, distritos vizinhos e cidades próximas.

5.3 O Composto de Marketing

O composto de marketing inclui seus conhecidos 4p's: produto, preço, praça e promoção.

5.3.1 Produto

Para Peter (200, p. 34), "O produto envolve muito mais do que bens e serviços, mais também marcas e embalagens, serviços aos clientes e outras características que acrescentam valor para os clientes".

A Hidro Fitness fornecerá um serviço de atividade física sem impacto, garantindo aos clientes, saúde, qualidade de vida, a satisfação das necessidades de seu público, a confiabilidade, dos fornecedores em potencial, e credibilidade de seus parceiros. O serviço contará com uma profissional de Educação Física que ministrará aulas diversificadas e inovadoras no ramo e o horário do período de aula será das 08:00 as 22:00 horas.

5.3.2 Preço

Segundo Pinho (2001, p. 35), "Preço é uma variável que pede a determinação de escolher que quanto a formação do preço formal para o consumidor (alto, médio, baixo) e das políticas gerais a serem praticadas em termos de descontos, vendas a prazo, financiamento".

Os preços na Hidro Fitness serão conforme o número de aulas que o cliente realizará, sendo:

Tabela 17 - Valores das aulas e dias da semana

2 aulas semanais R\$70,00 reais
3 aulas semanais R\$100,00 reais
4 aulas semanais R\$120,00 reais
5 aulas semanais R\$140,00 reais

Fonte: (Dos próprios autores, 2019)

5.3.3 Praça

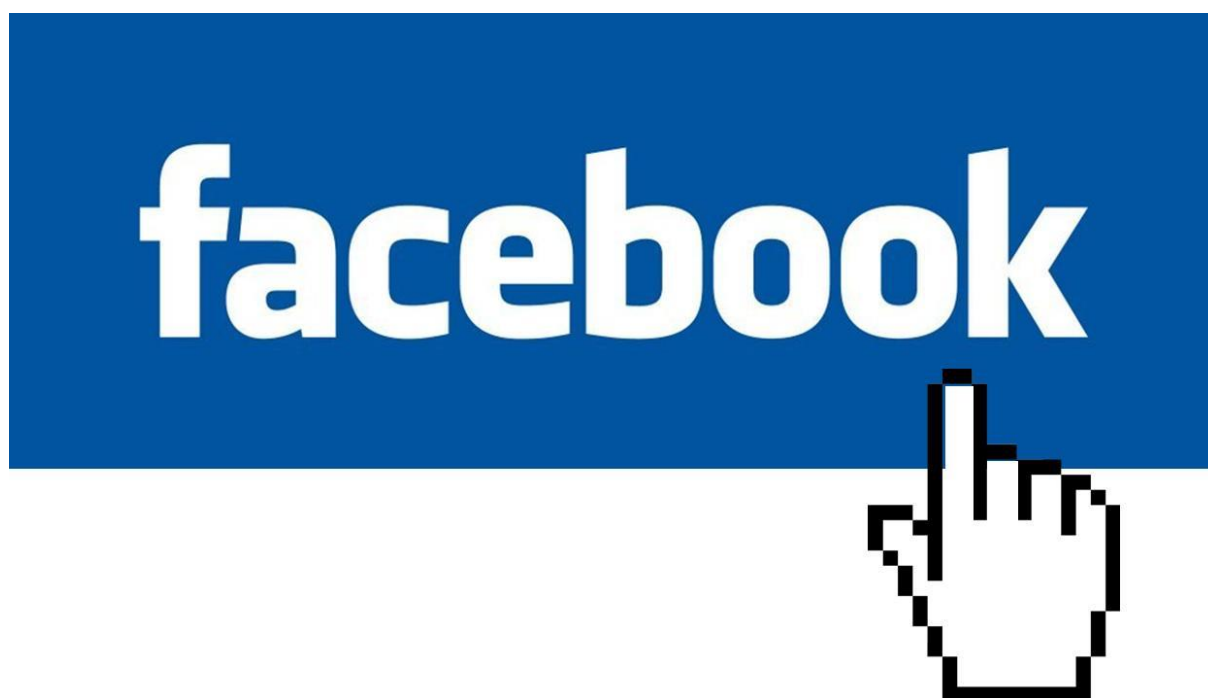
Segundo Peter (2000, p. 368), “Para o autor o canal de distribuição é uma rede organizada de órgãos e instituições que executam todas as funções necessárias para ligar os produtores e usuários finais, a fim de realizar a tarefa de marketing”.

A Hidro Fitness será sediada em General Salgado, uma pequena cidade do noroeste paulista com 11.000 mil habitantes e grande potencial de crescimento. Atualmente a cidade gira em torno da pecuária, do setor sucroalcooleiro e do comércio, onde há Hidro Fitness será inserida, para contribuir com a qualidade de vida de toda população salgadense.

Os nossos canais de distribuição serão via panfletos, cartão de visita e mídias sociais em geral. No panfleto terá as informações dos horários das aulas e horário comercial e nas mídias terão informações sobre a empresa, curiosidades sobre a Hidroginástica.

A figura nº 06 representa umas das mídias sociais que iremos utilizar para a promoção de nossa empresa.

Figura 6 - Mídia social



Fonte: Tecmundo (2017)

As figuras nº 07 e 08 representam o nosso cartão de visita e os panfletos que serão distribuídos em nossa cidade em comércios locais.

Figura 7 - Cartão de visita -



Fonte: (Dos próprios autores, 2019)

Figura 8- Panfleto da empresa

Hidro Fitness



VOCÊ QUER. VOCÊ PODE. VOCÊ CONSEGUE!!

Aulas Oferecidas:

- **ACQUA ZUMBA**
- **ESTEIRA**
- **PILATES ACQUÁTICO**
- **SPINNER (bicicleta)**
- **LOCALIZADA**
- **FUNCIONAL**
- **JUMP**
- **CIRCUITO**

FORTALECIMENTO MUSCULAR

(HALTERES, ESPAGUETE, TORNOZELEIRA, BASTÃO)

(17) 3832-3506

hidrofitness@gmail.com

Rua Azilio Antônio do Prado nº 1181 - Centro - General Salgado - SP

Fonte: (Dos próprios autores, 2019)

5.3.4 Promoção

Para Nickels e Wood (1999, p.324) [...] “É o processo de avaliar atitudes dos grupos de interesse, identificando os produtos e atividades da empresa com os interesses destes últimos e utilizando comunicações não pagas para construir relacionamento de longo prazo com eles”.

A Hidro fitness fará promoção de fidelização ao aluno que levar um convidado para se tornar também aluno e ganhará desconto de até 15% na próxima mensalidade.

Também serão feitas promoções em épocas sazonais, como o Inverno. Nesta época o cliente que for o mês completo ganhará 20% de desconto na mensalidade, ou então, se preferir, ganhará aulas bônus, na época do verão.

5.4 Análise do ambiente – SWOT

Na concepção de Oliveira (2007, p.37) define Análise SWOT da seguinte forma:

1. Ponto Forte: É a diferenciação conseguida pela empresa – variável controlável que lhe proporciona uma vantagem operacional no ambiente empresarial (onde estão os assuntos não controláveis pela empresa).
2. Ponto Fraco: É a situação inadequada da empresa – variável controlável que lhe proporciona uma desvantagem operacional no ambiente empresarial.
3. Oportunidades: É a força ambiental incontrolável pela empresa, que pode favorecer sua ação estratégica, desde que conhecida e aproveitada, satisfatoriamente, enquanto perdura.
4. Ameaça: É a força ambiental incontrolável pela empresa, que cria obstáculos a sua ação estratégica, mas que poderá ou não ser evitada desde que reconhecida em tempo hábil.

Pela análise SWOT é que as empresas descobrem suas fraquezas, ameaças, seu pontos fortes e oportunidades, em relação as concorrentes e a ameaças externas onde não se pode controlar.

Análise SWOT da Hidro fitness:

Tabela 18 - Análise Swot

Pontos Fortes	Pontos Fracos
<ul style="list-style-type: none"> • Localização de fácil acesso; • Estacionamento diversificado: (externo) carros e motos, (interno) bicicletas; • Piscina com aquecedor, coberta, com rampa de acesso de alvenaria; • Colaboradores motivados, prontos a atender o cliente da melhor forma; • Fornecedores próximos; • Parcerias com médicos e fisioterapeutas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Dificil acesso para pessoas de alguns bairros como: Residencial Orlando Gabriel e Cidade Jardim. • O preço da mensalidade, pois o custo de manutenção dos aparelhos é elevado.
Oportunidades	Ameaças
<ul style="list-style-type: none"> • Fechamento da concorrência; • Verão; • Instalação de novas empresas na cidade. 	<ul style="list-style-type: none"> • Inverno; • Concorrentes; • Crise Econômica; • Carnaval; • Academias.

Fonte: (Dos próprios autores, 2019)

5.5. Análise dos Concorrentes

De acordo com Porter (1991, p.61) “A estratégia competitiva envolve o posicionamento de um negócio de modo a maximizar o valor das características que o distinguem de seus concorrentes.” Portanto, um aspecto central da formulação da estratégia é a análise detalhada da concorrência.

Quando se analisa um concorrente você consegue comparar sua empresa com a dele, visando buscar estratégias para sempre estar inovando.

A tabela nº 19 apresenta análise dos Concorrentes da Hidro fitness:

Tabela 19 - Análise dos concorrentes

Concorrente Direto	
Hidrogenástica do Gapinha	
Pontos Fortes	Pontos Fracos
Experiência no ramo de hidrogenástica	Péssima manutenção da piscina
Pioneiro, no ramo em General Salgado	As aulas de hidrogenástica são fracas
Boa localização	Poucos aparelhos
Clientes fidelizados	Vestuário pequeno
Concorrentes Indiretos: Academias	
Smart Fit	
Pontos Fortes	Pontos Fracos
Aulas diversificadas	Valor alto das mensalidades
Ambiente climatizado	Espaço de aparelhagem pequeno
Espaço Kids	Porta de acesso estreita
Boa localização	
Scorpions Academia	
Pontos Fortes	Pontos Fracos
Valor da mensalidade acessível	Mal atendimento
Aparelhagem diversificada	Piso inadequado
Boa localização	
Espaço amplo	

Fonte: (Dos próprios autores, 2019)

5.6 Posicionamento de Mercado

Segundo Lamb, Hair e Mc Daniel (2004, p.228) “Posição é o lugar que um produto, uma marca ou um grupo de produtos ocupa na mente dos consumidores, com relação as ofertas dos concorrentes”

É quando uma marca já está tão consolidada que seus clientes só de ouvir uma frase ou ver uma cor já associa a marca. Esse é um sonho de toda empresa tem um bom posicionamento no mercado.

5.7. Definição da Marca

Para Kotler (1998, p.393) “A marca é um nome, termo, sinal, símbolo ou combinação dos mesmos, que tem o propósito de identificar bens ou serviços de um vendedor ou grupo de vendedores e de diferenciá-los dos concorrentes”.

Cada detalhe do logo e slogan da Hidro Fitness tem um significado que são:

- **HF** são as iniciais do nome da empresa, “HIDRO FITNESS”.
- A água representa a piscina que é o nosso principal instrumento de trabalho;
- Os golfinhos representam a inteligência, trabalho em equipe, a união com os clientes e uma boa energia;
- O jump representa o ramo de atividade, ou seja, será voltado somente para a prática de atividade física;
- O stock representa os nossos clientes;
- Nosso slogan diz que qualquer pessoa pode praticar atividade física, basta querer;
- Escolhemos o azul para representar a água e o pink para representar a alegria, mostrar que a Hidro Fitness é uma empresa alto astral e que passa só energia positiva;

A figura nº 09 representa o logotipo e slogan da Hidro fitness

Figura 9 - Logotipo e slogan da empresa



Fonte: (Dos próprios autores, 2019)

5.7.1. Uniforme

Os uniformes serão de uso obrigatório, teremos de mangas e gola para a parte administrativa e recepção, na parte inferior calças e para o funcionário da parte da piscina sem manga e sem gola (cavada), na parte inferior calça legging ou short para melhor desempenho do professor, as camisetas serão cedidas pela a empresa e a parte inferior será de responsabilidade do funcionário.

A cor das camisetas será salmão com o logotipo estampado na frente e o slogan estampado atrás, conforme representado nas figuras nº 10 e 11.

Figura 10 - Uniforme 1



Fonte: (Dos próprios autores, 2019)

Figura 11 - Uniforme 2 -



Fonte: (Dos próprios autores, 2019)

5.8 Endomarketing

Segundo Bekin (2004, p.3)

O Endomarketing consiste em ações de Marketing dirigidos ao público interno da empresa ou organização. Sua finalidade é promover entre os funcionários e os departamentos os valores destinados a servir clientes ou, dependendo do caso, o consumidor. Essa noção de cliente, por sua vez, transfere-se para o tratamento dado aos funcionários, comprometidos de modo integral com os objetivos da empresa.

Endomarketing é a divulgação do produto ou serviço dentro da empresa, para seus colaboradores.

5.8.1. Motivação

Segundo Maximiano (2007, p.268-269)

"As condições ambientais, no entanto, não são suficientes para induzir o estado de motivação para o trabalho. Para que haja motivação, de acordo com Herzberg, é preciso que a pessoa esteja sintonizada com seu trabalho, que enxergue nele a possibilidade de exercitar suas habilidades ou desenvolver suas aptidões."

Motivação é uma forma de conseguir que seus colaboradores trabalhem com mais amor e se dediquem ao máximo para que a empresa consiga atingir seus objetivos.

Para motivar nossos colaboradores, a Hidro Fitness proporcionará um ambiente agradável, para conquistar uma equipe motivada e preparada para receber os clientes.

5.8.2. Integração

Para Kotler, Haider e Rein (1994), o “Marketing Integrado”, possui dois significados: o primeiro diz, que as funções dos 4 P’s de Marketing, devem estar todas sincronizados entre si. A segunda mostra que o Marketing deve estar alinhado com os outros departamentos da empresa, com os seus colaboradores em geral, tendo como principal objetivo a satisfação das necessidades dos clientes.

A integração da Hidro Fitness, será feita através de reuniões às sextas feiras para fazer um balanço da semana e traçar estratégias para a próxima semana de trabalho, analisar datas de entrega de documentos, pagamentos, entre outros.

5.9. Plano de Fidelização

De acordo com Duffy (2002, p.2) “Fidelização é um sentimento que faz o cliente pensar duas vezes antes de aceitar uma proposta de outro fornecedor”.

Para fidelizar nossos clientes vamos oferecer planos de mensalidade de 6 meses ou 1 ano com descontos para quem optar por uma dessas formas de pagamento e oferecer um ambiente agradável onde nossos clientes poderão se sentir acolhidos e que além de profissionais encontrarão amigos. Além de entregas de brindes nos dias comemorativos como: Dias das mães, Dias dos pais, páscoa, no mês junino mesa com comidas típicas, confraternização anual, comemoração coletiva dos aniversariantes do mês e aulas temáticas em épocas sazonais.

5.10. Estratégia de Pós-Vendas & Garantias

Para Rosa (2004, p.13) “O Conceito de Pós-Venda nasceu das simples necessidades de contato após a efetivação de uma venda para conferência de dados e posição de satisfação dos clientes.”

Ter um feedback de nossos clientes é muito importante, saber como eles estão se sentindo em relação ao nosso serviço nos ajuda a buscar sempre a perfeição, pensando nisso, a Hidro Fitness contará com caixinha de sugestões para os clientes fazerem alguma crítica, ou um elogio, grupos de WhatsApp para novas ideias ou reclamações e um telefone disponível para entrarem em contato e falarem diretamente conosco.

5.11. Marketing Social e Verde

Cuidar do meio ambiente é dever de todo cidadão, por isso a Hidro Fitness contribuirá para o tratamento da água da piscina por ozônio para diminuir a utilização de cloro e conseqüentemente o descarte inadequado das embalagens. Promover o incentivo de plantação de árvores, doando mudas para os clientes plantarem no dia da árvore por exemplo.

Para nós da Hidro Fitness pensar no próximo nos torna mais humanos e nos aproxima de Deus, por isso faremos nossa contribuição social doando cestas básicas para entidades de nossa cidade.

5.12 Responsabilidade Social

Uma empresa sempre tem uma grande responsabilidade social, que seus clientes esperam ver em prática, ganhando credibilidade e reconhecimento no mercado.

A Hidro Fitness apoiará a ASPA (Associação Salgadense de Proteção aos Animais), que resgata, castra e busca um novo lar para animais abandonado nas

ruas da nossa cidade. De início realizaremos doações de ração para a alimentação desses animais e posteriormente ajudaremos financeiramente nas castrações.

CAPITULO VI

6. Planejamento Financeiro

6.1. Investimento Fixo

Para Erhlich (1997, p.10) “O Investimento Fixo é uma aplicação de dinheiro em projetos de implantação de novas atividades, expansão, modernização, da qual se espera obter uma boa rentabilidade”.

Investimento fixo nada mais é os custos de todas as despesas da empresa terá para funcionar corretamente.

6.1.1. Resumo do Investimento Físico

Tabela 20 - Investimento físico

Móveis e Equipamentos			
Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Subtotal
Cadeiras com 3 Lugares	2 unidades	R\$ 292,99	R\$ 585,98
Conjunto de Banquetas	1 unidade	R\$ 201,85	R\$ 201,85

Cadeira Ergonômica	4 unidades	R\$ 260,00	R\$ 1040,00
Armário de Arquivo	1 unidade	R\$ 366,00	R\$ 366,00
Mesa Para Escritório	4 unidades	R\$ 289,00	R\$ 1156,00
Microcomputador	4 unidades	R\$ 859,00	R\$ 3436,00
Notebook	1 unidade	R\$ 1580,07	R\$ 1580,07
Bebedouro	2 unidades	R\$ 299,00	R\$ 598,00
Cafeteira	1 unidade	R\$ 264,67	R\$ 264,67
Geladeira	1 unidade	R\$ 779,00	R\$ 779,00
Micro-ondas	1 unidade	R\$108,58	R\$ 108,58
Armário Guarda-volumes	2 unidades	R\$ 654,70	R\$ 1309,40
Ar Condicionado	2 unidades	R\$ 1069,00	R\$ 2138,00
Catraca	1 unidade	R\$ 290,00	R\$ 290,00
Bicicletário	1 unidade	R\$ 179,90	R\$ 179,90
Jump	12 unidades	R\$ 349,00	R\$ 4188,00
Step	10 unidades	R\$ 55,00	R\$ 550,00
Halteres	10 unidades	R\$ 360,00	R\$ 3600,00
Esteira	1 unidade	R\$ 3560,00	R\$ 3560,00
Mini Bastão	10 unidades	R\$ 129,90	R\$ 1290,00
Bicicleta	2 unidades	R\$ 1930,00	R\$ 3860,00
Espaguete	30 unidades	R\$ 6,90	R\$ 207,00
Arco para Exercício	10 unidades	R\$ 49,90	R\$ 499,00
Som	1 unidade	R\$234,00	R\$ 234,00
Ventiladores	1 unidade	R\$ 146,78	R\$ 146,78
Chuveiro de Ducha	2 unidades	R\$ 47,97	R\$ 95,94

Chuveiro	8 unidades	R\$ 47,14	R\$ 377,12
Kit de Bolas para Piscina	6 unidades	R\$ 390,00	R\$ 2340,00
Extintores	3 unidades	R\$ 100,00	R\$ 300,00
Tornozeleira	10 unidades	R\$ 69,90	R\$ 699,00
Alça de apoio reta para Box 40 cm	6 unidades	R\$ 44,52	R\$ 267,12
Barra de apoio para Hidro 3 mts	12 unidades	R\$ 407,30	R\$ 4887,60
Corrimão para Rampa	1 unidade	R\$ 597,54	R\$ 597,54
Aquecedor Solar	1 unidade	R\$ 2538,42	R\$ 2538,42
Robô Limpador de Piscina	1 unidade	R\$ 449,90	R\$ 449,90
		Valor Total	R\$ 44.669,97

Fonte: (Dos próprios autores,2019)

A análise da tabela 20, mostra os Custos Fixos da empresa, ou seja, os custos necessários para a movimentação da empresa, e seu valor total foi de R\$ 44.669,97.

Tabela 21- Materiais de limpeza

Materiais de Limpeza			
Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Subtotal
Cloro	1 unidade	R\$ 114,50	R\$ 114,50
Água Sanitária	2 unidades	R\$ 12,61	R\$ 33,22
Detergente	5 unidades	R\$ 1,00	R\$ 5,00

Desinfetante	3 unidades	R\$ 46,90	R\$ 140,70
Vassoura	1 unidades	R\$ 9,99	R\$ 9,99
Rodo	2 unidades	R\$ 5,49	R\$ 10,98
Pano de Limpeza	10 unidades	R\$ 1,00	R\$ 10,00
Limpa Vidro	1 unidade	R\$ 15,99	R\$ 15,99
Escova de Vaso	2 unidades	R\$ 4,99	R\$ 9,98
Papel Higiênico	20 unidades	R\$ 13,50	R\$ 270,00
Sabão em Pó	2 unidades	R\$ 46,90	R\$ 93,80
Sabonete Líquido	2 unidades	R\$ 18,90	R\$ 37,80
Álcool em gel	2 unidades	R\$ 38,90	R\$ 77,80
Toalha de Papel	10 unidades	R\$ 168,90	R\$ 1.689,00
		Total	2.518,76

Fonte: (Dos próprios autores,2019)

Com base na tabela 21, identifica -se as despesas fixas para auxiliar na manutenção do serviço da Hidro fitness, que teve um valor total de R\$ 2.518,76.

6.2.2. Total do Investimento Financeiro

Tabela 22 - Total do investimento financeiro

Capital de Giro	R\$ 25.000,00
Investimento Físico	R\$ 44.669,97
Estoque Básico	R\$ 2.518,76
Total do Investimento Financeiro	R\$ 72.188,73

Fonte: (Dos próprios autores,2019)

A Tabela 22, apresenta o total do Investimento Financeiro, que possui um valor nominal de R\$ 72.188,73.

6.3 Investimento Pré-Operacional

Para o Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas): “Investimentos Pré-Operacionais – compreendem todos os gastos realizados antes do início das atividades da empresa, isto é, antes que o negócio abra as portas e comece a faturar”.

Para a Hidro Fitness os Investimentos Pré-Operacionais, são todos os custos para fazer a abertura da empresa.

6.3.1. Legalização

A legalização é o meio de comprovação da existência de uma empresa para o País, são protegidas e asseguradas pelas leis, além de terem o dever de pagar tributos ao governo, para que isso ocorra é necessário alguns documentos que são fundamentais para a abertura da empresa, como: Contrato Social, Alvará de Funcionamento, Alvará de Corpo de Bombeiros e Polícia Ambiental, e Licença para Funcionamento entre outros.

6.3.2. Dependências Físicas

O Local onde será instalado a Hidro fitness, possui somente o terreno, ou seja, terá que ser construído toda a infraestrutura da empresa.

6.3.3. Aluguel/Construção/Reformas

Para a Hidro fitness será necessário a construção, de toda a instalação da empresa, pois, no ponto escolhido pelos sócios, só existe o terreno.

6.3.4. Outras Despesas

A representação de “outras despesas” para a Hidro fitness, são uma quantia que ficará disponível para gastos não esperados pela empresa ou para casos de emergência, que possam decorrer ao longo do período.

Tabela 23 - Investimento pré-operacional

Investimentos Pré-Operacionais	R\$
Despesas de Legalização	R\$ 1.500,00
Obras civis e/ou reformas	R\$ 600.000,00
Divulgação	R\$ 300,00
Outras despesas	R\$ 2.000,00
Total	R\$ 603.800,00

Fonte: (Dos próprios autores,2019)

Com base na tabela 23, analisa-se todo o investimento voltado para o início das atividades da empresa que é de R\$ 603.800,00.

6.4. Estimativa do Investimento Total

O Investimento Total, é a soma de todos os recursos, para dar início a empresa.

Tabela 24 - Descrição dos investimentos

Descrição dos Investimentos	Valor (R\$)
1. Investimentos Físico	R\$ 44.669,97
2. Investimento Financeiro	R\$ 72.188,73
3. Investimentos Pré-Operacionais	R\$ 603.800,00
Total (1 + 2 + 3)	R\$ 720.658,70

Fonte: (Dos próprios autores,2019)

A tabela 24, apresenta, os saldos dos investimentos fixos e pré-operacionais, e o capital de giro que formam o Total do Investimento que é de R\$ 720.65870.

6.5 Estimativa do Faturamento Mensal e Trimestral

Tabela 25 - Estimativa de faturamento

Horário da aula	Estimativa de alunos	Vezes na semana (segunda e quarta)	Valor da mensalidade
8:00 as 9:00	12	2x	R\$ 70,00
9:00 as 10:00	12	2x	R\$ 70,00
10:00 as 11:00	12	2x	R\$ 70,00
14:00 as 15:00	12	2x	R\$ 70,00
15:00 as 16:00	12	2x	R\$ 70,00
16:00 as 17:00	12	2x	R\$ 70,00
17:00 as 18:00	3	2x	R\$ 120,00
18:00 as 19:00	12	2x	R\$ 70,00
19:00 as 20:00	12	2x	R\$ 70,00
20:00 as 21:00	12	2x	R\$ 70,00
21:00 as 22:00	3	2x	R\$ 120,00
Total			R\$ 9.000,00

Fonte (dos próprios autores,2019)

Tabela 26 - Estimativa de faturamento

Horário da aula	Estimativa de alunos	Vezes na semana (terça e quinta)	Valor da mensalidade
8:00 as 9:00	12	2x	R\$ 70,00
9:00 as 10:00	12	2x	R\$ 70,00
10:00 as 11:00	12	2x	R\$ 70,00
14:00 as 15:00	12	2x	R\$ 70,00
15:00 as 16:00	12	2x	R\$ 70,00

16:00 as 17:00	12	2x	R\$ 70,00
17:00 as 18:00	3	2x	R\$ 120,00
18:00 as 19:00	12	2x	R\$ 70,00
19:00 as 20:00	12	2x	R\$ 70,00
20:00 as 21:00	12	2x	R\$ 70,00
21:00 as 22:00	3	2x	R\$ 120,00
Total			R\$ 9.000,00

Fonte: (dos próprios autores, 2019)

Tabela 27 - Estimativa de faturamento

Horários de aula	Estimativa de alunos que farão aulas 3x na semana	Valor da mensalidade	Estimativa de alunos que farão aula 4x na semana	Valor da mensalidade	Estimativa de alunos que farão aulas 5x na semana	Valor da mensalidade
8:00 as 9:00	6	R\$100,00	6	R\$120,00	6	R\$140,00
9:00 as 10:00	6	R\$100,00	6	R\$120,00	6	R\$140,00
10:00 as 11:00	6	R\$100,00	6	R\$120,00	6	R\$140,00
14:00 as 15:00	6	R\$100,00	6	R\$120,00	6	R\$140,00
15:00 as 16:00	6	R\$100,00	6	R\$120,00	6	R\$140,00
16:00 as 17:00	6	R\$100,00	6	R\$120,00	6	R\$140,00

17:00 as 18:00	2	R\$160,00	2	R\$180,00	2	R\$200,00
18:00 as 19:00	6	R\$100,00	6	R\$120,00	6	R\$140,00
19:00 as 20:00	6	R\$100,00	6	R\$120,00	6	R\$140,00
20:00 as 21:00	6	R\$100,00	6	R\$120,00	6	R\$140,00
21:00 as 22:00	2	R\$160,00	2	R\$180,00	2	R\$200,00
Total		R\$ 6.040		R\$7.200		R\$8.360

Fonte: (Dos próprios autores, 2019)

Tabela 28 - Estimativa de faturamento

Horário da aula	Estimativa de alunos	Vezes na semana (terça e quinta)	Valor da mensalidade
8:00 as 9:00	9	2x	R\$70,00
9:00 as 10:00	9	2x	R\$70,00
10:00 as 11:00	9	2x	R\$70,00
14:00 as 15:00	9	2x	R\$70,00
15:00 as 16:00	9	2x	R\$70,00
16:00 as 17:00	9	2x	R\$70,00
17:00 as 18:00	2	2x	R\$120,00
18:00 as 19:00	9	2x	R\$70,00
19:00 as 20:00	9	2x	R\$70,00
20:00 as 21:00	9	2x	R\$70,00
21:00 as 22:00	2	2x	R\$120,00

Subtotal			R\$6.150,00
Total			R\$12.300,00

Fonte: (dos próprios autores, 2019)

As tabelas 25, 26, 27 e 28 demonstram as estimativas de alunos e faturamento mensal.

Se a Hidro Fitness tiver doze alunos em cada turma que frequentam as aulas duas vezes na semana sendo na segunda e quarta ou terça e quinta nas aulas de hidroginástica terá um faturamento de R\$15.120,00 mil reais mensal e faturamento trimestral de R\$ 45.360,00 mil reais. Já nas aulas que serão para a utilização de esteira e bicicleta, se 3 alunos optarem por frequentarem as aulas duas vezes na semana terá um faturamento mensal de R\$ 2.880,00 mil reais, e faturamento trimestral de R\$ 8.640. Somando as duas receitas teremos o valor final de faturamento de R\$ 18.000,00 mil reais mensais e faturamento trimestral R\$ 54.000,00 mil reais.

Se três alunos de cada turma optarem por fazer aulas três vezes na semana o faturamento mensal será de R\$ 17.220,00 mil reais e o trimestral será de R\$ 51.660,00 mil reais. Já nas aulas que serão para a utilização de esteira e bicicleta se um aluno optar por fazer aulas três vezes na semana o faturamento será de R\$ 1.120,00 reais mensais e faturamento trimestral R\$ 3.360,00 mil reais. Somando as duas receitas teremos o valor final de faturamento de R\$ 18.340,00 mil reais e faturamento trimestral de R\$ 55.020,00 mil reais.

Se três alunos de cada turma optarem por fazer aulas quatro vezes na semana o faturamento mensal será de R\$ 18.300,00 mil reais e trimestral será de R\$54.900,00 mil reais. Já nas aulas para a utilização de esteira e bicicleta se um aluno optar a frequentar as aulas quatros vezes na semana o faturamento mensal será de R\$ 1.200,00 mil reais e faturamento trimestral de R\$ 3.600,00. Somando as duas receitas teremos o valor final de faturamento mensal de R\$ 19.500,00 mil reais e trimestral R\$ 58.500,00 mil reais.

Se três alunos de cada turma optarem por fazer cinco vezes na semana o faturamento mensal será de R\$ 19.380,00 mil reais e o trimestral será de R\$

58.140,00 mil reais. Já nas aulas para utilização de esteira e bicicleta se um aluno optar por frequentar as aulas cinco vezes na semana o faturamento mensal será de R\$ 1.280,00 e trimestral de R\$ 3.840,00 mil reais. Somando as duas receitas teremos o valor final de faturamento de R\$ 20.660,00 mil reais e trimestral de R\$ 61.980,00.

Se nove alunos de cada turma optarem por realizar aulas por mais vezes na semana o faturamento mensal total será de R\$ 23.220,00 mil reais e o trimestral será de R\$ 69.660,00 mil reais. Já nas aulas para a utilização de esteira e bicicleta se três alunos optarem em realizar aulas por mais vezes na semana o faturamento mensal será de R\$ 1.080,00 e trimestral R\$ 3.240,00. Somando as duas receitas teremos o valor final de faturamento mensal de R\$ 24.300,00 mil reais e trimestral de R\$ 72.900,00 mil reais.

6.5.1. Elaboração do Preço de Venda

Segundo Wernke (2005, p.147), “A adequada determinação do preço de venda cada vez mais é questão fundamental para a sobrevivência e crescimento das empresas, independente do porte ou área de atuação”.

Fazer um levantamento de custos e despesas para oferecer um bom serviço para os clientes, assim encontrar um preço que supri a necessidade da empresa e que seja atrativo para os clientes.

Tabela 29 – Markup

Markup
$100/100-(DF+DV+ML)$
$100/100-(32,14+12,85+15)$

100/100-59,99
100/40,01
MK= 2,27
21,16 * 2,27 = 48,03

Fonte: (Dos próprios autores, 2019)

Para a criação do preço de venda foi utilizado o markup, onde foi evidenciado as despesas fixas, custo fixo e margem de lucro que os sócios esperam ter com a Hidro Fitness que é de 15%. E ao final do cálculo que foi concluído que o preço de vende ideal seria de R\$ 48,03 reais. Porém como existe a concorrência, foi decidido manter o preço inicial.

6.6. Estimativa de Custo com Materiais/Insumos

Tabela 30 - Estimativa de custo

Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Subtotal
Cloro	1 unidade	R\$ 114,50	R\$ 114,50
Água Sanitária	1 unidade	R\$ 12,61	R\$ 12,61
Desinfetante	2 unidades	R\$ 46,90	R\$ 93,80
Vassoura	1 unidade	R\$ 9,99	R\$ 9,99
Rodo	1 unidades	R\$ 5,49	R\$ 5,49
Panos de Limpeza	5 unidades	R\$ 1,00	R\$ 5,00
Escova de Vaso	1 unidade	R\$ 4,99	R\$ 4,99

Papel Higiênico	20 unidades	R\$ 13,50	R\$ 270,00
Sabão em Pó	1 unidade	R\$ 46,90	R\$ 46,90
Sabonete Líquido	1 unidade	R\$ 18,90	R\$ 18,90
Pro labore	1 unidade	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
Toalha de Papel	5 unidades	R\$ 168,90	R\$ 844,50
Total			R\$ 4.425,48

Fonte: (Dos próprios autores, 2019)

Tabela 31 - Despesas fixas

Despesas Fixas	R\$
Marketing	R\$ 300,00
Materiais de escritório	R\$ 50,00
Pro labore	R\$ 6.000,00
Materiais de limpeza	R\$ 1.259,43
Água e luz	R\$ 80,00
Internet	R\$ 89,90
Manutenção de catraca	R\$ 30,00
Total	R\$ 7.809,33

Fonte: (Dos próprios autores, 2019)

6.7. Estimativa de Custo de Comercialização

A empresa Hidro Fitness trabalhará com o Regime de tributação Simples Nacional, no qual o imposto é aplicado pelo Anexo III, com a alíquota de 11,2%. O Cálculo foi feito da seguinte forma: O Faturamento mensal, da empresa foi

de R\$ 24.300,00, multiplicado por doze (quantidade de meses no ano) teve como resultado R\$ 291.600,00 de faturamento anual, multiplicado pela alíquota de 11,2%, o resultado da tributação anual foi de R\$ 32.659,20 reais, o valor do desconto recolhido é de R\$ 9.360,00 ficando assim um valor anual de R\$ 23.329,92 dividindo esse valor por doze temos o valor de tributação mensal de R\$ 1.941,60.

6.8. Estimativa de Custo de Mão-de-obra

Tabela 32 - Estimativa de custo de mão-de-obra -

Descrição	Valor Total
Folha de Pagamento	R\$ 3.000,00
Gastos com Terceiros: Limpeza	R\$ 400,00
Total	R\$ 3.400,00

Fonte: (Dos próprios autores, 2019)

6.9. Estimativa dos Custos Fixos Mensais

Para Martins e Rocha (2010, p. 21) “Os Custos Fixos são os recursos consumidos, utilizados ou transformados que não são afetados pelo volume, dentro de um determinado intervalo do nível de atividade”.

Custo Fixo mensais é o custo que não se modifica mesmo que seja alterada a atividade oferecida.

Tabela 33 - Estimativa de custo mensais

Custos Fixos	R\$
Custo Fixo	R\$ 1.425,48
Despesas Fixas	R\$ 7.809,33
Custo de mão-de-obra	R\$ 3.400,00
Total	R\$ 12.634,81

Fonte: (Dos próprios autores, 2019)

6.10. Demonstração de Resultados

Segundo Ferrari (2005, p.50) “A DRE é a demonstração contábil que tem por objetivo evidenciar a situação econômica da entidade, isto é, apuração do lucro ou prejuízo”.

É saber se a empresa está atingindo seu objetivo, ou seja, se está tendo lucro ou prejuízo.

Tabela 34 - Demonstração de resultados

DRE	Valor em R\$
Receita Operacional Bruta	R\$ 24.300,00
Prestação de Serviços	
(-) Deduções da Receita Bruta	R\$ 1.941,60
= Receita Operacional Líquida	R\$ 22.358,40
(-) Custos das Vendas	R\$ 4.825,48
Custo dos Serviços Prestados	
= Resultado Operacional Bruto	R\$ 17.532,92
(-) Despesas Financeiras Líquidas	276,87
Receitas financeiras	
Variação monetária e cambiais ativa	

(-) Despesas Fixas	R\$ 7.809,33
= Resultado Líquido do Exercício	R\$ 9.446,72

Fonte: (Dos próprios autores,2019)

Após colher todos os dados necessários foi montado a DRE da Hidro Fitness, tendo como resultado um lucro de R\$ 9.446,72 reais.

6.11. Indicadores de Viabilidade

De acordo com Souza e Clemente (2009, p.66)

“Os Indicadores de análise de projetos de investimentos podem ser subdivididos em dois grandes grupos. Indicadores associados à rentabilidade (ganho ou criação de riqueza) do projeto e Indicadores associados ao risco do projeto. Na primeira categoria estão o Valor Presente Líquido (VPL); o Valor Presente Líquido Anualizado (VPLa), a Taxa Interna de Retorno, o Índice de Benefício/Custo (IBC) e o Retorno Adicional Sobre o Investimento (ROIA). Na segunda categoria estão a Taxa Interna de Retorno (TIR), o Período de Recuperação do Investimento (Pay-back) e o Ponto Fisher.

Com os indicadores de viabilidade os gestores saberão se seu empreendimento é viável.

A fórmula usada será a ROI (Retorno sobre Investimento), onde será inserido os valores de receita e custo da empresa, tendo o resultado de retorno em valor por um real investido.

Segue a fórmula ROI na tabela 35.

Tabela 35 - Fórmula ROI

lucro/ investimento * 100
9.446,72/ 675.988,73 *100

$0.013974 * 100$
1.39746
$100/1.39746$
71 meses
$71/12= 5 \text{ anos e } 10 \text{ meses}$

Fonte: (Dos próprios autores, 2019)

6.12.1. Prazo do Retorno do Investimento

Após a análise dos indicadores de viabilidade, concluímos que o prazo de retorno do investimento será de cinco anos e dez meses.

Considerações Finais

Em busca do melhor para os clientes, a empresa Hidro Fitness proporcionará os melhores equipamentos, localidade e infraestrutura. Para atender às necessidades dos clientes a empresa terá um investimento inicial de R\$ 720.658,70, para os investimentos na infraestrutura e abertura do empreendimento.

Para manter a qualidade do serviço prestado a empresa Hidro Fitness terá uma despesa fixa de R\$ 7.809,33 e custo fixo de R\$ 4.825,48, somando esses valores a empresa terá no início um gasto de R\$ 733.293,51.

De acordo com a pesquisa, foi constatado que a empresa Hidro Fitness é viável, com um prazo de retorno do investimento de cinco anos e dez meses, onde ela poderá traçar novas parcerias, franquias para se expandir no mercado e conquistar seu espaço neste ramo de atividade que hoje está em constante crescimento devido a longevidade dos idosos e o aumento de pessoas com lesões.

Referências Bibliográficas

AQUINO, C.P. **Administração de Recursos Humanos. Uma Introdução**, São Paulo, Atlas, 1979, 270 p.

BEKIN, S.F. **Endomarketing: Como praticá-lo com sucesso**, São Paulo, Person Prentice Hall, 2004, p.186.

CHIAVENATO, I. **Gestão de pessoas**. 9º Ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005. 528 p.

CHIAVENATO, I. **Introdução à Teoria Geral da Administração**. Edição Compacta. Rio de Janeiro: Editora Campus, 2000. 463 p.

CHIAVENATO, I. **Introdução a Teoria Geral da Administração**, Edição Compacta, Rio de Janeiro: Editora Campus, 1999, 920 p.

CHIAVENATO, I. **Introdução a Teoria Geral da Administração**. 3º edição, edição compacta, editora Campus, Rio de Janeiro, 2004, 494 páginas.

CHIAVENATO, I. **Teoria Geral da Administração**, volume 1, editora Elsevier, Filadélfia, EUA, 2001,385 p.

COSTA, E. A. **Gestão estratégica: Da empresa que temos para a empresa que queremos**. 2º Ed. São Paulo: Saraiva, 2007. 424 p.

DAFT, R.L., **Organizações e Teoria**, São Paulo, Editora Thomson, 2002, 532 p.

DUFFY, D.L. **Do Something!** Guia Prático para Fidelização de Clientes, São Paulo, editora Makron Books, 2002, p.133.

DRUCKER, P.F., **Inovação e Espírito Empreendedor: Práticas e princípios**, São Paulo, editora Pioneira, 2000, 378 p.

KOTLER, P. **Marketing**: Edição Compacta, São Paulo, editora Atlas, 1980, p.595.

KOTLER, P.; HAIDER, D.H.; REIN, I. **Marketing Público**: Como atrair Investimentos, Empresas e Turismo, São Paulo, editora Makron Books, 1994, p.391

KOTLER, P. **Princípios de Marketing**, 7ª ed., Rio de Janeiro, editora LTC, 1998, p.527.

LAMB, C. W.; HAIR, J. F.; MC D., Carl D. **Princípios de Marketing**, São Paulo, editora Pioneira, 2004, p.644

MAXIMIANO, A. C. A. **Teoria Geral da Administração**, Edição Compacta, São Paulo, editora Atlas, 353 p.

MAXIMIANO, A. C. A. **Teoria Geral da Administração**, edição compacta, São Paulo, editora Atlas, 2007, p.353.

MILCOVICH, G.T. & BOUDREAU, J.W., **Human Resource Management**, 8ª edição, Pensilvania, EUA, editora Irwin, 2000, 693 p.

NICKELS, W.G. e WOOD, M.B. **Marketing**: Relacionamentos, Qualidades, Valor, Rio de Janeiro, editora LTC, 1999, p.468.

OLIVEIRA, D.P. R. **Planejamento Estratégico: Conceitos, Metodologias, e Práticas**, São Paulo, editora Atlas, 2007, p.335.

OLIVEIRA, D. P. R: **Sistemas, organizações e métodos O e M – uma Abordagem Gerencial**, editora Atlas, 2001, 356 p.

PORTER, M. E. **Estratégia Competitiva: Técnica para análise de Indústria e da Concorrência**. Tradução por Elizabeth Maria de Pinho Braga, Rio de Janeiro, editora Campus, 1991, p.362.

PAOLESCHI, B., **Logística Industrial Integrada**, São Paulo, ed. Érica, 2009, 262 p.

ROUSSEAU, J. – J., **Contrato Social, O (livro de bolso): Princípio do Direito Político**, São Paulo, editora Pilares, 1762, 144 p.

ROSA, S. G. M. **O Poder do Pós-Venda**, 2ªed., Porto Alegre, editora Sebrae/RS, 2004, p.182.

Sant'Anna, A. **Propaganda: Teoria, Técnica e Prática**, 7º edição, São Paulo, editora Pioneira, 1989, 372 p.

SILVA, M. C. M. **Planejamento Estratégico de RH e Estratégia da Organização**. In: BOOG, G.; Boog, M.(coord). **Manual de Gestão de Pessoas e Equipes**. 3º ed. São Paulo: Editora Gente, 2002. 10 p.

SOSNOWSKI, A. S. **Empreendedorismo para leigo**. Rio de Janeiro: Alta Books, 2018. 336 p.

PINTO, V. A. **O que são os exames admissional e demissional**. Disponível em:<<https://vanessadeandradepinto.jusbrasil.com.br/artigos/510342424/exames->

admissional-e-demissional-porque-voce-nao-pode-deixar-de-fazer-.> Acesso em:
09 Abr 2019

SEBRAE (Serviço). **Canvas: Como estruturar seu modelo de negócio.**
Disponível em:
<<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/pr/artigos/canvas-como-estruturar-seu-modelo-de-negocio,6dab288acc58d510VgnVCM1000004c00210aRCRD>>. Acesso em: 12
Mar 2019.

SEBRAE (Serviço). **Saiba Como Formalizar a Admissão e Registro de Empregados.**
Disponível em
<<http://www.sebrae.com.br/sites/portalsebrae/ufs/ap/artigos/saiba-como-fotmalizar-a-admissao-e-registro-de-empregado,146f84d96c431510VgnVCM1000004c00210aRCRD>>Acesso em 02
Abr 2019.

SEBRAE, (Serviço), **Como elaborar um Plano de Negócio**, disponível em:<<
http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/COMO%20ELABORAR%20UM%20PLANO_baixa.pdf>> acesso em 14 Mai 2019.

Apêndice A

CONTRATO SOCIAL – SOCIEDADE LIMITADA CONTRATO DE CONSTITUIÇÃO DE: PRESTAÇÃO DE SERVIÇO

1. **ADRIELLY GABRIEL DE OLIVEIRA MARQUES**, brasileira, casada em regime comunhão parcial de bens, Educadora Física, portadora do CPF: 000.000.000-00, RG: 00.000.000-0 ssp-sp, residente e domiciliado na rua Azílio Antônio do Prado, nº1246, casa, Jardim Celeste, General Salgado, 15300-000 e SP.
2. **ALESSANDRA DA SILVA PEREIRA**, brasileira, solteira, vendedora, portadora do CPF:000.000.000-00, RG:00.000.000-0 ssp-sp, residente e domiciliado na rua José Luiz Marques Neto, nº530, casa, Centro, General Salgado, 15300-000 e SP.
3. **EBERTON DA SILVA COSTA**, brasileiro, solteiro, auxiliar de produção, portador do CPF:000.000.000.00, RG:00.000.000.0 ssp-sp, residente e domiciliado na rua Azílio Antônio do Prado, nº250, casa, Rita Marques de Jesus, General Salgado, 15310-000 e SP.
4. **EDNALVA PINTO COSTA**, brasileira, amasiada, autônoma, portadora do CPF: 000.000.000-00, RG: 00.000.000.0 ssp-sp, residente e domiciliado na rua: Herculano Borges Mattos nº 152, casa, Cidade Jardim, General Salgado, 15310-000 e SP
5. **SANDRA MARA RIBEIRO LOBATO**, brasileira, solteira, monitora de creche, portadora do CPF:000.000.000-00, RG:00.000.000-0 ssp-sp, residente e domiciliado na rua Juvenal Coelho nº 900, casa, Jardim Primavera, General

Salgado, 15310-000 e SP, constituem uma sociedade limitada mediante as seguintes cláusulas:

1ª - A sociedade girará sob o nome empresarial MARQUES, PEREIRA, COSTA, PINTO & LOBATO LTDA. e terá sede e domicílio na Av. Azilio Antônio do Prado, Centro, General Salgado, CEP: 15300-000, SP.

2ª - Seu objeto social será Prestação de Serviço.

3ª - O capital social será de R\$ 1.000.000,00 (Um milhão de reais), dividido em 5(cinco) quotas de valor nominal de R\$ 200.000,00 (duzentos mil reais), cada uma, subscritas,

3.1 e integralizadas, neste ato, em moeda corrente do País, pelos sócios:

Adrielly Gabriel de Oliveira Marques nº de quotas 1 - R\$ 200.000,00.

Alessandra da Silva Pereira nº de quotas 1 - R\$ 200.000,00.

Eberton da Silva Costa..... nº de quotas 1 – R\$ 200.000,00.

Ednalva Pinto Costa..... nº de quotas 1 – R\$ 200.000,00.

Sandra Mara Ribeiro Lobato..... nº de quotas 1 – R\$ 200.000,00.

Total..... nº de quotas 5 - R\$ 1.000.000,00.

4ª - A responsabilidade de cada sócio é restrita ao valor de suas quotas, mas todos respondem solidariamente pela integralização do capital social.

5ª - As quotas são indivisíveis e não poderão ser cedidas ou transferidas a terceiros sem o consentimento do outro sócio, a quem fica assegurado, em igualdade de condições e preço, o direito de preferência para sua aquisição se postas à venda, formalizando, se realizada a cessão delas, a alteração contratual pertinente.

6ª - A sociedade iniciará suas atividades em 18/06/2019 e seu prazo de duração é por tempo indeterminado. **(art. 967, CC/2002)**

7ª - A administração da sociedade será exercida pelos sócios **Adrielly G. de O. Marques, Alessandra da Silva Pereira, Eberton da S. Costa, Ednalva Pinto Costa e Sandra Mara Ribeiro Lobato** com os poderes e atribuições de praticar todos os atos pertinentes a gestão da sociedade, autorizado o uso do nome empresarial isoladamente ou conjuntamente pelos sócios, vedado, no entanto, em atividades estranhas ao interesse social ou assumir obrigações seja em favor de qualquer dos quotistas ou de terceiros, bem como onerar ou alienar bens imóveis da sociedade, sem autorização do outro sócio.

8ª - Ao término do exercício social, o administrador prestará contas justificadas de sua administração, procedendo à elaboração do inventário, do balanço patrimonial e do balanço de resultado econômico, cabendo aos sócios, na proporção de suas quotas, os lucros ou perdas apuradas.

9ª - Nos quatro meses seguintes ao término do exercício social, os sócios deliberarão sobre as contas e designarão administrador (es) quando for o caso.

10ª – A sociedade poderá a qualquer tempo, abrir ou fechar filial ou outra dependência, mediante alteração contratual assinada por todos os sócios.

11ª – Os sócios **Adrielly G de O Marques, Alessandra da S. Pereira, Eberton da S. Costa, Ednalva Pinto Costa, Sandra Mara Ribeiro Lobato** terão direito de uma retirada de acordo com a função desempenhada por cada socio, a título de “**Pró-Labore**”, observadas as disposições regulamentares pertinentes.

12ª – Falecendo ou interditado qualquer sócio, a sociedade continuará suas atividades com os herdeiros e sucessores. Não sendo possível ou inexistindo interesse destes ou do sócio remanescente, o valor de seus haveres será apurado e liquidado com base na situação patrimonial da sociedade, à data de resolução, verificada em balanço especialmente levantado.

Parágrafo Único – O mesmo procedimento será adotado em outros casos em que a sociedade se resolva em relação a seu sócio.

13ª – Os administradores declaram sob penas da lei, de que não estão impedidos de exercerem a administração da sociedade, por lei especial, ou em virtude de condenação criminal, ou por se encontrarem sob os efeitos dela, a pena que vede, ainda que temporariamente, o acesso a cargos públicos; ou por crime falimentar, de prevaricação, peita ou suborno, concussão, peculato, ou contra a economia popular, contra o sistema financeiro nacional, contra normas de defesa da concorrência, contra as relações de consumo, fé pública, ou a propriedade.

14ª - Fica eleito o Foro de General Salgado, Estado de São Paulo, para exercício e o cumprimento dos direitos e obrigações resultantes deste contrato.

E por estarem assim justos e contratados, lavram o presente instrumento em três vias de igual teor, que serão assinados por todos os sócios, juntamente com duas testemunhas, sendo a primeira via arquivada na Junta Comercial do Estado de São Paulo e as outras vias devolvidas aos contratantes depois de anotadas.

_____ , _____ de _____ de _____.
Local Data

Fulano de Tal

Beltrano de Tal

Testemunhas:

Assinatura:

Nome completo e identidade
(espécie e nº órgão emissor/UF)

Assinatura:

Nome completo e identidade
(espécie e nº órgão emissor/UF)

Visto do Advogado _____

Nome completo - Inscr. na OAB/Seccion

(Dispensado se a empresa for ME ou EPP)

Apêndice B

Recibo de retirada de Pro Labore

Tabela 36 - Recibo pro labore

General Salgado, 18 de julho de 2019.

(Dados da empresa):

MARQUES, PEREIRA, COSTA, PINTO & LOBATO LTDA *(Razão social)*

Rua: Azilio Antônio do Prado nº 180 *(Endereço)*

000.000.000-00 *(nº do CNPJ)*

(Dados do sócio):

Adrielly Gabriel de Oliveira Marques *(Nome)*

Professora de Hidroginástica *(Cargo)*

_____ *(NIT)*

Demonstrativo do pagamento:

Créditos

Pro labore

R\$ 3.000,00

Descontos

INSS (%)

R\$ 330,00

IRRF (%)

R\$ 43,23

Total de créditos: R\$ 3.000

Total de descontos: R\$ 373,23

Valor líquido: R\$ 2626,67

(Assinatura do sócio)

Fonte: (Dos próprios autores, 2019)

Tabela 37 - Recibo pro labore

<u>Recibo de retirada de Pro Labore</u>			
General Salgado, 18 de julho de 2019.			
<i>(Dados da empresa):</i>			
MARQUES, PEREIRA, COSTA, PINTO & LOBATO LTDA <i>(Razão social)</i>			
Azilio Antônio do Prado nº 180 <i>(Endereço)</i>			
000.000.000-00 <i>(nº do CNPJ)</i>			
<i>(Dados do sócio):</i>			
Alessandra Silva Pereira <i>(Nome)</i>			
Recepcionista <i>(Cargo)</i>			
_____ <i>(NIT)</i>			
<u>Demonstrativo do pagamento:</u>			
<u>Créditos</u>		<u>Descontos</u>	
Pro labore	R\$ 1.500,00	INSS (%)	R\$ <u>120,00</u>
		IRRF (%)	R\$ isento
Total de créditos:	R\$ 1500,00	Total de descontos:	R\$ <u>120,00</u>
Valor líquido: R\$ 1380,00			

<i>(Assinatura do sócio)</i>			

Fonte: (Dos próprios autores, 2019)

Tabela 38 - Recibo pro labore

<u>Recibo de retirada de Pro Labore</u>			
General Salgado, 18 de julho de 2019.			
<i>(Dados da empresa):</i>			
MARQUES, PEREIRA, COSTA, PINTO & LOBATO LTDA <i>(Razão social)</i>			
Azilio Antônio do Prado nº 180 <i>(Endereço)</i>			
000.000.000-00 <i>(nº do CNPJ)</i>			
<i>(Dados do sócio):</i>			
Eberton da Silva Costa <i>(Nome)</i>			
Auxiliar de Recurso Humanos <i>(Cargo)</i>			
_____ <i>(NIT)</i>			
<u>Demonstrativo do pagamento:</u>			
<u>Créditos</u>		<u>Descontos</u>	
Pro labore	R\$ 1.500,00	INSS (%)	R\$ <u>120,00</u>
		IRRF (%)	R\$ isento
Total de créditos:	R\$ <u>1500,00</u>	Total de descontos:	R\$ <u>120,00</u>
Valor líquido: R\$ 1380,00			

<i>(Assinatura do sócio)</i>			

Fonte: (Dos próprios autores, 2019)

Tabela 39 - Recibo pro labore

<u>Recibo de retirada de Pro Labore</u>			
General Salgado, 18 de julho de 2019.			
<i>(Dados da empresa):</i>			
MARQUES, PEREIRA, COSTA, PINTO & LOBATO LTDA <i>(Razão social)</i>			
Azilio Antônio do Prado <i>(Endereço)</i>			
000.000.000-00 <i>(nº do CNPJ)</i>			
<i>(Dados do sócio):</i>			
Ednalva da Costa Pinto <i>(Nome)</i>			
Auxiliar de Contabilidade <i>(Cargo)</i>			
_____ <i>(NIT)</i>			
<u>Demonstrativo do pagamento:</u>			
<u>Créditos</u>		<u>Descontos</u>	
Pro labore	R\$ 1.500,00	INSS (%)	R\$ <u>120,00</u>
		IRRF (%)	R\$ <u>isento</u>
Total de créditos:	R\$ <u>1500,00</u>	Total de descontos:	R\$ <u>120,00</u>
Valor líquido: R\$ 1380,00			

<i>(Assinatura do sócio)</i>			

Fonte: (Dos próprios autores, 2019)

Tabela 40 - Recibo pro labore

<u>Recibo de retirada de Pro Labore</u>			
General Salgado, 18 de julho de 2019.			
<i>(Dados da empresa):</i>			
MARQUES, PEREIRA, COSTA, PINTO & LOBATO LTDA <i>(Razão social)</i>			
Azilio Antônio do Prado nº 180 <i>(Endereço)</i>			
000.000.000-00 <i>(nº do CNPJ)</i>			
<i>(Dados do sócio):</i>			
Sandra Mara Ribeiro Lobato <i>(Nome)</i>			
Auxiliar administrativo <i>(Cargo)</i>			
_____ <i>(NIT)</i>			
<u>Demonstrativo do pagamento:</u>			
<u>Créditos</u>		<u>Descontos</u>	
Pro labore	R\$ 1.500,00	INSS (%)	R\$ <u>120,00</u>
		IRRF (%)	R\$ <u>isento</u>
Total de créditos:	R\$ <u>1500,00</u>	Total de descontos:	R\$ <u>120,00</u>
Valor líquido: R\$1380,00			

<i>(Assinatura do sócio)</i>			

Fonte: (Dos próprios autores, 2019)

Apêndice C

Manual de Integração Hidro Fitness



General Salgado

2019

Missão: Oferecer um serviço voltado para prática de atividades físicas, visando incentivar, estimular estilo de vida saudável e suprir as necessidades específicas de cada cliente, com excelência no atendimento.

Visão: Ser Referência no ramo de hidroginástica, criando uma metodologia própria de trabalho que possa ser franquada em todo o Brasil

Valores:

- Respeito
- Honestidade
- Credibilidade
- Criatividade
- Confiabilidade
- Proatividade
- Preços acessíveis
- Sustentabilidade

Regras Internas:

- Horário de Funcionamento das 8:00 as 18:48 horas;
- Horários das aulas das 8:00 as 22:00 horas;
- Uso obrigatório do uniforme;
- Ao sair do seu ambiente de trabalho, desligue as luzes e o monitor do computador para economia de energia.
- Não comer perto ou dentro da piscina;
- Tomar banho (ducha) antes de entrar na piscina;
- Não utilizar óleos ou cremes corporais antes de entrar na piscina;
- Proibido o uso de adornos (pulseiras, brincos, colar ou anéis);
- A limpeza do prédio deverá ser realizada antes do horário de funcionamento;
- Manter o local de trabalho limpo e organizado;
- Não divulgar imagens internas da empresa em redes social, sem autorização.

Apêndice D

Ficha de Anamnese

Dados Pessoais

Nome Completo: _____

Data de Nascimento: __/__/__ Peso: _____ Altura: _____

Histórico Esportivo

1. Pratica mais algum tipo de Atividade Física regular?

() Sim ----- Há quanto tempo? E qual? _____

() Não ---- Há quanto tempo está sedentário? _____

2. O que o (a) trouxe a Hidroginástica (objetivos) _____

Questões Médicas

1. Tem algum problema cardíaco? () Sim () Não

Qual? Braquicardia () Taquicardia () Hipertensão () Outro _____

Alguém com problema cardíaco na família? Quem? _____

2. Possui algum tipo de alergia respiratória? () Sim () Não

() Asma () Bronquite () Rinite () Sinusite () Outros _____

3. Diabetes: () Sim () Não Epilepsia: () Sim () Não

Fumante () Sim () Não – ex-fumante ()

Outro: _____

4.Sofre de algum tipo de problema ortopédico? () Sim () Não

Qual?

5.Sofre de algum tipo de reumatismo? () Sim () Não

6.Foi submetido a alguma intervenção cirúrgica? () Sim () Não

Se Sim, quando, qual e por quê?

7.Costuma usar algum tipo de medicamento regular? () Sim () Não

Se Sim, qual e para quê _____

8.Observações: _____

General Salgado, ____ de _____ 20____

Assinatura

