

**CENTRO PAULA DE SOUZA**  
**Etec PROFESSORA MARIA CRISTINA MEDEIROS**  
**CURSO TÉCNICO EM ADMINISTRAÇÃO**

**Andrew da Costa Ascenço**  
**Gabrielle Aparecida Gomes de Sá**  
**Michelly da Silva Hoschett**  
**Roberto Junior da Silva Santos**  
**Vinicius Dias Santos**

**B.E.M: Ativação e Recuperação Muscular para Atletas da Várzea**

**Ribeirão Pires – SP**

**2025**

**Andrew da Costa Ascenço**

**Gabrielle Aparecida Gomes de Sá**

**Michelly da Silva Hoschett**

**Roberto Junior da Silva Santos**

**Vinicius Dias Santos**

**B.E.M: Ativação e Recuperação Muscular para Atletas da Várzea**

Trabalho de conclusão de curso, apresentado ao Curso Técnico em Administração, da Etec Maria Cristina Medeiros, orientado pela professora Melise Pereira Lopes da Silva como requisito parcial para obtenção do título de técnico em Administração.

**Ribeirão Pires – SP**

**2025**

**FICHA CATALOGRÁFICA**  
**CATALOGAÇÃO CENTRALIZADA**  
**Biblioteca da ETEC Prof.<sup>a</sup> Maria Cristina Medeiros**

**B111**

B.E.M: ativação e recuperação muscular para atletas da várzea / Andrew da Costa Ascenço; Gabrielle Aparecida Gomes de Sá; Michelly da Silva Hoschett; Roberto Junior da Silva Santos; Vinicius da Silva Dias . – Ribeirão Pires (SP): ETEC MCM, 2025. Plano de Negócios. 60 fls.

Formato PDF/A. Requisitos de sistema: Adobe Acrobat Reader

Trabalho de Conclusão de Curso – Centro Paula Souza, ETEC Prof.<sup>a</sup> Maria Cristina Medeiros, Eixo Gestão e Negócios - Curso Técnico em Administração, Ribeirão Pires (SP).

Orientador (a): Especialista em Gerenciamento de Projetos Melise Pereira Lopes da Silva

Depósito: Repositório Institucional do Conhecimento do Centro Paula Souza

Modo de acesso: <http://ric.cps.sp.gov.br>

1. Ativação Muscular    2. Empreendedorismo    3. Futebol de Várzea    4. Recuperação

I. Título        II. Autores

**CDD 658.5**

**Elaborado Por: Patricia Cordeiro da Silva Farias – CRB-8/7510**

**Candidatos:**



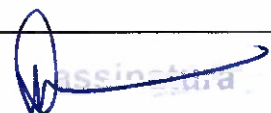
Andrew da Costa Ascenço  
Roberto Junior da Silva Santos  
Gabrielle Aparecida Gomes de Sá  
Michelly da Silva Hoschett  
Vinicius Dias Santos

**B.E.M: Ativação e Recuperação Muscular para Atletas da Várzea**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à Etec Maria Cristina Medeiros – ETEC MCM - como requisito parcial para obtenção do grau de Técnico em Administração.

Orientadora Profª. Esp. Melise Pereira Loeps da Silva.

**Banca Examinadora:**

Nome:	<b>Heidi Alves Dores</b>	
Titulação:	<b>Especialista</b>	
Nome:	<b>Melise Pereira Lopes da Silva</b>	
Titulação:	<b>Especialista</b>	
Nome:	<b>Valquiria Bassalobre</b>	
Titulação:	<b>Especialista</b>	

A Banca Examinadora deste Trabalho de Conclusão de Curso, em sessão realizada na cidade de Ribeirão Pires em 01 de dezembro de 2025, considerou os candidatos:

(  ) APROVADOS

(  ) REPROVADOS

## **DEDICATÓRIA**

Dedicamos este trabalho aos nossos familiares, que sempre nos apoiaram, especialmente aos professores que dedicaram seu tempo e conhecimento para nos guiar. Agradecemos também às pessoas que nos proporcionaram momentos de alegria e motivação, tornando possível a realização deste projeto. Por fim, dedicamos a Deus, que sempre nos deu saúde e disposição para enfrentar os desafios e cumprir nossas responsabilidades.

## **AGRADECIMENTOS**

Agradecemos primeiramente a nossa orientadora Melise Pereira Lopes da Silva, pelo apoio e orientação valiosos ao longo deste semestre. Agradecemos também aos professores que, com sua paciência e dedicação, contribuíram para a conclusão deste trabalho. Nossa gratidão à ETEC PROFESSORA MARIA CRISTINA MEDEIROS, que nos ofereceu os recursos necessários para nosso desenvolvimento. Agradecemos a nossos familiares, que sempre nos incentivaram a perseguir nossos objetivos, mesmo durante o período sem aulas presenciais, que impactou significativamente o nosso progresso no TCC. Muito obrigado!

*“A estratégia não é a consequência do planejamento, mas o contrário, o seu ponto de partida.”*

**— Henry Mintzberg**

## RESUMO

O presente trabalho de conclusão de curso tem como objetivo apresentar o desenvolvimento e a estruturação do plano de negócios da empresa B.E.M – Ativação e Recuperação Muscular, voltada ao atendimento de atletas amadores do futebol de várzea. A empresa propõe oferecer serviços de ativação e recuperação muscular antes e após os jogos, visando prevenir lesões, melhorar o desempenho físico e promover o bem-estar dos jogadores. Atuando diretamente nos campos, a B.E.M se destaca pela abordagem personalizada, uso de tecnologias modernas e foco na saúde esportiva. O objetivo geral do trabalho é demonstrar a viabilidade de um serviço inovador no segmento de saúde e esporte amador, destacando o potencial de crescimento e o impacto social positivo. O diferencial da empresa é a mobilidade do atendimento e o custo acessível aliado à qualidade dos serviços prestados.

**Palavras-chave:** Ativação muscular; Empreendedorismo; Futebol de várzea; Recuperação; Saúde esportiva.

## **ABSTRACT**

This final course project aims to present the development and structuring of the business plan for B.E.M – Muscle Activation and Recovery, a company focused on serving amateur soccer (várzea) athletes. The company offers muscle activation and recovery services before and after matches, aiming to prevent injuries, improve physical performance, and promote the athletes' well-being. Operating directly on the fields, B.E.M stands out for its personalized approach, use of modern technologies, and focus on sports health. The main objective of this work is to demonstrate the viability of an innovative service within the amateur sports and health sector, highlighting its growth potential and positive social impact. The company's differential is its mobile service model and the combination of affordable pricing with high service quality.

**Keywords:** Amateur soccer; Entrepreneurship; Muscle activation; Recovery; Sports health.

# SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO .....	9
1.1. Problematização .....	9
1.2. Justificativa .....	10
1.3. Hipótese .....	11
1.4. Metodologia .....	11
1.5. Pesquisa de campo .....	12
2. SUMÁRIO EXECUTIVO .....	16
2.1. Contextualização do Problema .....	16
2.2. Desafios Enfrentados pelos Atletas de Várzea .....	17
2.3. A Proposta da B.E.M – Ativação e Recuperação Muscular .....	17
2.4. Impacto Social e Esportivo .....	17
3. ANÁLISE DE MERCADO .....	18
3.1. Ativação Muscular e Recuperação no Esporte .....	19
3.2. Futebol de Várzea e sua Importância Social .....	19
3.3. Planejamento Estratégico para Negócios Esportivos .....	19
3.4. Marketing Esportivo e Envolvimento do Cliente .....	20
3.5. Saúde Esportiva e Prevenção de Lesões .....	20
3.6. Estratégias de Marketing .....	20
3.7. Concorrentes Diretos .....	22
3.8. Pontos Fortes e Fracos .....	22
3.9. Fornecedores .....	24
3.9.1. Equipamentos e Insumos .....	24
4. DESENVOLVIMENTO .....	26
4.1. Missão .....	26
4.2. Visão .....	26
4.3. Valores .....	26
4.4. Envolvimento com o Cliente .....	27
4.5. Plano de Negócios .....	27
4.6. Plano de Marketing .....	27
4.7. Objetivos De Marketing .....	28

4.8. Posicionamento da Marca .....	29
4.9. Mix de Marketing (4Ps) .....	29
4.10. Plano de Comunicação .....	29
4.11. Identidade Visual .....	30
5. PLANO OPERACIONAL .....	32
5.1. Estrutura Geral da Operação .....	32
5.2. Equipamentos e Utensílios .....	32
5.3. Fluxograma de Processo Produtivo .....	33
5.4. Organograma .....	34
5.5. Localização .....	34
5.6. Horário de Funcionamento .....	34
5.7. Processo Produtivo .....	35
5.8. Capacidade de Produção .....	36
5.9. Recursos Necessários .....	36
5.10. Controle e Gestão .....	37
6. PLANO FINANCEIRO .....	38
7. SUSTENTABILIDADE E INOVAÇÃO .....	43
7.1. Materiais Sustentáveis .....	43
7.2. QR Code com Pesquisa Pós-Venda .....	43
7.3. Práticas de Redução de Desperdício .....	44
8. CONCLUSÃO .....	45
8.1. Perspectivas de Crescimento .....	46
8.2. Aplicação Prática do Projeto .....	46
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	47
ANEXO I - CONTRATO SOCIAL .....	48
ANEXO II – IMAGENS DOS EQUIPAMENTOS .....	53

## **1. INTRODUÇÃO**

O futebol de várzea, expressão genuína da cultura brasileira, representa mais do que uma simples prática de esporte, é um fenômeno social que reflete a identidade e a resistência das comunidades periféricas. Historicamente, esses campos improvisados foram os palcos onde talentos emergiram e onde o esporte se consolidou como instrumento de inclusão social e desenvolvimento humano. Apesar de sua importância, os atletas amadores que participam do futebol de várzea frequentemente enfrentam desafios relacionados à preparação física inadequada, ausência de suporte técnico e falta de recursos para recuperação muscular eficiente. Essas limitações podem comprometer o desempenho dos jogadores e aumentar o risco de lesões, impactando negativamente sua saúde e continuidade na prática.

Nesse contexto, surge a proposta da empresa B.E.M – Ativação e Recuperação Muscular, cujo objetivo é oferecer serviços especializados de preparação e recuperação física para atletas amadores do futebol de várzea. A empresa visa preencher uma lacuna existente nesse segmento, proporcionando atendimento personalizado diretamente nos locais de jogo, utilizando técnicas modernas e acessíveis.

Este Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) tem como objetivo principal desenvolver um plano de negócios para a implementação da B.E.M, analisando sua viabilidade econômica, estratégias de marketing, estrutura operacional e impacto social. A metodologia adotada inclui pesquisas de mercado, análise SWOT e elaboração de projeções financeiras, visando oferecer uma solução inovadora e sustentável para o público-alvo identificado.

### **1.1. Problematização**

O futebol de várzea representa uma das manifestações mais tradicionais do esporte no Brasil. Praticado majoritariamente em comunidades periféricas, ele se destaca pela inclusão social e pelo desenvolvimento comunitário, proporcionando lazer e competição aos seus praticantes. No entanto, apesar de seu valor social e esportivo, os atletas amadores enfrentam desafios consideráveis em relação à preparação física e à recuperação muscular, uma vez que não contam com suporte técnico adequado antes e após as partidas. Essa falta de acompanhamento

profissional aumenta a incidência de lesões e prejudica a continuidade dos jogadores nos campeonatos.

## **1.2. Justificativa**

O futebol de várzea representa uma importante manifestação cultural nas periferias brasileiras, sendo praticado por milhares de atletas amadores que, muitas vezes, conciliam a paixão pelo esporte com a rotina exaustiva de trabalho. No entanto, apesar de sua relevância social, esse segmento carece de infraestrutura básica e de acesso a serviços especializados voltados à saúde física e à recuperação muscular dos jogadores.

Enquanto atletas profissionais contam com acompanhamento técnico, fisioterapêutico e médico, os jogadores amadores normalmente atuam sem o mínimo suporte físico, o que aumenta significativamente o risco de lesões musculares, limita o desempenho esportivo e compromete a continuidade da prática saudável do esporte. Muitos desses atletas, ao se lesionarem, não dispõem de recursos financeiros ou conhecimento técnico para buscar um tratamento adequado, recorrendo a métodos improvisados ou negligenciando sua recuperação.

Diante desse cenário, o presente projeto justifica-se pela necessidade de oferecer um serviço acessível, especializado e de qualidade, que atue de forma preventiva e corretiva na preparação física dos atletas de várzea. A criação da empresa B.E.M – Ativação e Recuperação Muscular surge como uma proposta inovadora, com foco em levar até os campos de futebol um atendimento profissional, eficaz e humanizado, utilizando recursos modernos como crioterapia, técnicas de alongamento e mobilidade, além de orientação sobre boas práticas para a saúde e bem-estar dos atletas.

Além do impacto positivo na saúde dos jogadores, o serviço proposto contribui para a valorização do futebol amador, promovendo inclusão social, cidadania e oportunidades de desenvolvimento pessoal e coletivo. Por fim, a realização deste plano de negócios permite a aplicação prática dos conhecimentos adquiridos ao longo do curso técnico em Administração, articulando teoria e prática em um projeto com potencial real de impacto na comunidade.

### **1.3. Hipótese**

A implementação de um serviço de ativação e recuperação muscular especializado, realizado diretamente nos campos de futebol de várzea, reduz significativamente o número de lesões musculares e melhora o desempenho físico dos atletas amadores, contribuindo para a longevidade e a saúde dos jogadores

#### **1.3.1. Objetivos Gerais**

Demonstrar a viabilidade da implementação de um serviço de ativação e recuperação muscular para atletas de futebol de várzea, promovendo saúde, prevenção de lesões e melhoria no desempenho físico dos jogadores.

#### **1.3.2. Objetivos Específicos**

- Analisar o mercado de futebol de várzea para identificar a demanda por serviços de ativação e recuperação muscular.
- Descrever as técnicas utilizadas (crioterapia, pressoterapia, alongamentos) e seus benefícios para a recuperação muscular.
- Elaborar um plano de negócios estratégico para a empresa B.E.M, incluindo análise SWOT e estratégias de marketing.
- Demonstrar a importância da preparação física e da recuperação muscular na prevenção de lesões em atletas amadores
- Propor estratégias de envolvimento do cliente para fidelização e engajamento dos jogadores de várzea.

### **1.4. Metodologia**

A metodologia aplicada neste Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) é de natureza descritiva e exploratória, com abordagem qualitativa. O objetivo foi identificar a viabilidade de um serviço especializado de ativação e recuperação muscular voltado para atletas de futebol de várzea, analisando tanto o contexto mercadológico quando os benefícios das técnicas aplicadas.

Inicialmente, foi realizada uma pesquisa bibliográfica, buscando referências teóricas sobre ativação muscular, recuperação física e futebol de várzea. As técnicas mais destacadas foram a crioterapia, a pressoterapia e os alongamentos,

reconhecidos por seus benefícios na prevenção de lesões e melhoria do desempenho físico.

Na segunda etapa, uma análise de mercado foi desenvolvida, visando identificar as necessidades dos atletas amadores e os espaços de atuação para a B.E.M: Ativação e Recuperação Muscular. A aplicação da Análise SWOT permitiu identificar forças, fraquezas, oportunidades e ameaças no setor, orientando o planejamento estratégico da empresa.

Por fim, a terceira etapa envolveu a elaboração de um plano de negócios, detalhando estratégias de marketing, projeções financeiras, definição de público-alvo e estrutura operacional. Essa etapa possibilitou a organização dos processos e a validação da proposta de valor da empresa, demonstrando sua viabilidade técnica e econômica no mercado de futebol da várzea.

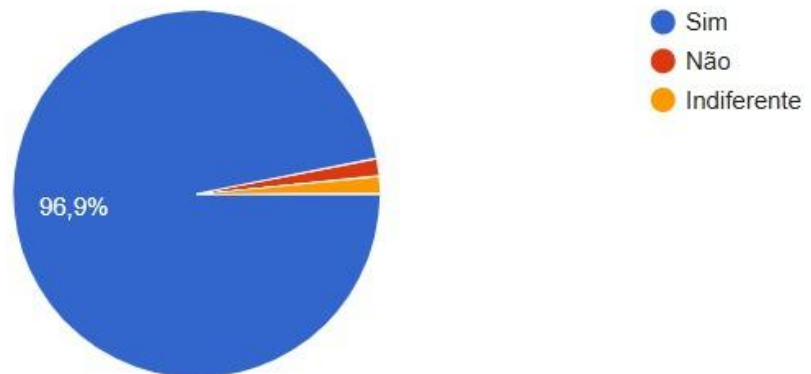
### **1.5. Pesquisa de campo**

A metodologia adotada neste estudo caracteriza-se por uma abordagem quantitativa de natureza descritiva, com o propósito primordial de mensurar o nível de aceitação da empresa e a percepção do público-alvo em relação à proposta de valor. Para a coleta de dados primários, optou-se pela aplicação de um questionário estruturado como principal instrumento de pesquisa. Este questionário foi elaborado e distribuído integralmente por meio da plataforma digital *Google Forms*, escolhida devido à sua eficiência logística, ampla acessibilidade e capacidade de tabulação e processamento automatizado de um grande volume de respostas. A amostra da pesquisa foi composta por atletas amadores de futebol de várzea, abrangendo as sete cidades que compõem a região do ABC Paulista (Santo André, São Bernardo do Campo, São Caetano do Sul, Diadema, Mauá, Ribeirão Pires e Rio Grande da Serra). A aplicação da pesquisa de campo ocorreu ao longo de um período de aproximadamente cinco meses e meio, iniciando em 15 de abril de 2025 e sendo encerrada em 28 de setembro de 2025. Os resultados obtidos confirmaram que a empresa possui uma aceitação significativa por parte dos populares e do público-alvo na região, o que confere um alto grau de viabilidade ao modelo de negócio em análise.

*Gráfico 1 – Contratação de Profissionais Especializados*

Você considera importante contar com profissionais especializados em ativação e recuperação muscular nos jogos?

64 respostas

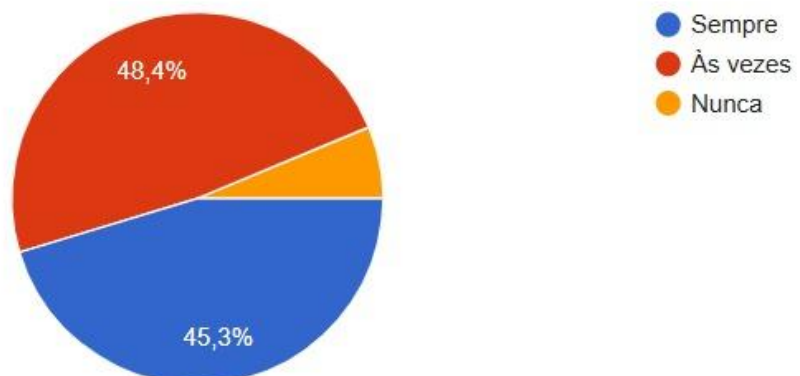


Fonte: Os autores (2025)

*Gráfico 2 – Realização de aquecimento antes da partida*

Você realiza algum tipo de aquecimento antes das partidas?

64 respostas

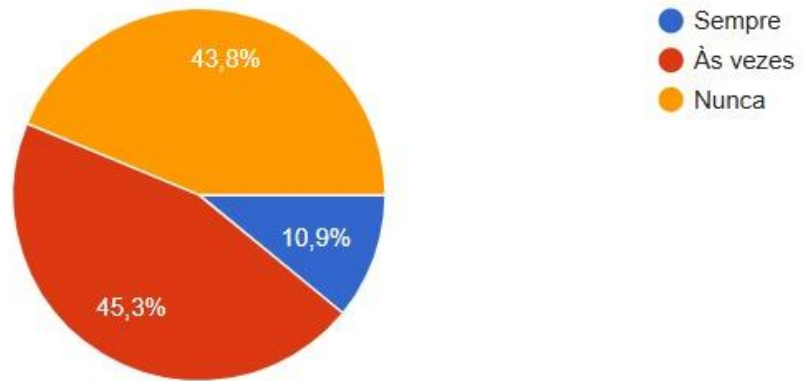


Fonte: Os autores (2025)

Gráfico 3 – Recuperação Física pós-jogo

Você realiza algum tipo de recuperação física após os jogos?

64 respostas

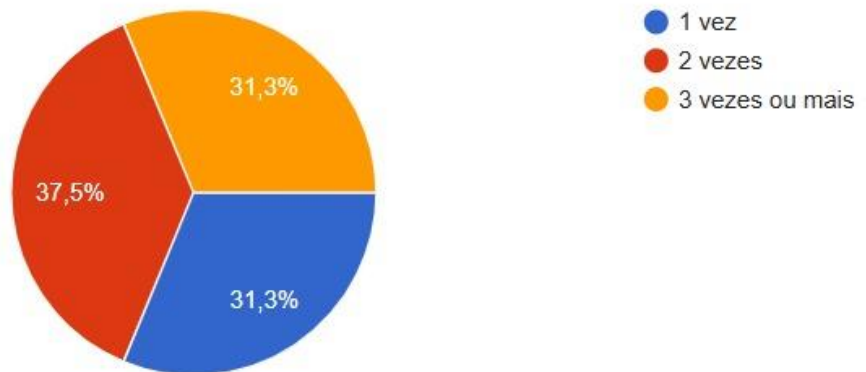


Fonte: Os autores (2025)

Gráfico 4 – Frequência de participação em jogos ou treinos por semana

Com que frequência você participa de jogos ou treinos por semana?

64 respostas



Fonte: Os autores (2025)

Gráfico 5 – Tipos de lesões mais comum

Se sim, qual foi o tipo de lesão mais comum?

 Copiar gráfico

64 respostas



Fonte: Os autores (2025)

## **2. SUMÁRIO EXECUTIVO**

Para formalizar juridicamente a constituição da empresa B.E.M – Ativação e Recuperação Muscular LTDA, foi elaborado um Contrato Social, conforme modelo apresentado no **Anexo 1** deste trabalho. O documento estabelece a estrutura societária, a composição do capital social, os direitos e deveres dos sócios, as regras de administração e as disposições legais que regem o funcionamento da sociedade, em conformidade com o Código Civil Brasileiro

A proposta surgiu a partir da observação de uma lacuna no futebol amador: a ausência de suporte técnico para os jogadores que, em sua maioria, não têm acesso a cuidados fisioterapêuticos. O público-alvo engloba jogadores de várzea da região do ABC Paulista, especialmente Mauá e Ribeirão Pires.

O plano de negócios indica a viabilidade econômica e operacional do serviço, com diferencial competitivo baseado na mobilidade, atendimento humanizado, preço acessível e personalização do serviço. As projeções mostram potencial de crescimento com expansão para outras regiões e esportes.

A B.E.M propõe uma atuação inovadora e de impacto social, promovendo saúde, inclusão e longevidade entre os praticantes de futebol amador. Com base sólida em planejamento estratégico, análise de mercado e gestão operacional, a empresa está preparada para transformar o cuidado com os atletas de várzea.

### **2.1. Contextualização do Problema**

O futebol de várzea representa uma das manifestações mais tradicionais do esporte no Brasil. Praticado majoritariamente em comunidades periféricas, ele se destaca pela inclusão social e pelo desenvolvimento comunitário, proporcionando lazer e competição aos seus praticantes. No entanto, apesar de seu valor social e esportivo, os atletas amadores enfrentam desafios consideráveis em relação à preparação física e à recuperação muscular, uma vez que não contam com suporte técnico adequado antes e após as partidas. Essa falta de acompanhamento profissional aumenta a incidência de lesões e prejudica a continuidade dos jogadores nos campeonatos.

## **2.2. Desafios Enfrentados pelos Atletas de Várzea**

Diferente dos jogadores profissionais, que possuem acesso a fisioterapia, preparadores físicos e estruturas médicas, os atletas de várzea treinam e competem sem os cuidados necessários para a prevenção de lesões. A ausência de técnicas de ativação muscular antes das partidas e de recuperação adequada após os jogos eleva o risco de lesões, como estiramentos musculares, contusões e fadiga intensa. Além disso, muitos desses jogadores possuem outras ocupações durante a semana, o que agrava os efeitos das lesões e limita o processo de reabilitação.

## **2.3. A Proposta da B.E.M – Ativação e Recuperação Muscular**

Com o intuito de minimizar esses problemas, a empresa B.E.M – Ativação e Recuperação Muscular surge como uma solução inovadora para o futebol de várzea. A proposta é oferecer serviços especializados de ativação muscular antes dos jogos e recuperação física após as partidas, diretamente nos campos de várzea. Essa abordagem permite que os atletas recebam cuidados profissionais no local, reduzindo o risco de lesões e promovendo um melhor desempenho físico. O diferencial da proposta está no suporte contínuo, que abrange desde o aquecimento até o pós-jogo, com técnicas de fisioterapia, condicionamento físico e recuperação muscular.

## **2.4. Impacto Social e Esportivo**

Além dos benefícios físicos, a implementação dos serviços da B.E.M fortalece o futebol de várzea como um meio de inclusão social e desenvolvimento esportivo. Ao proporcionar acesso a um atendimento qualificado, a empresa contribui para a longevidade dos jogadores no esporte, garantindo maior segurança e qualidade de vida. Dessa forma, a B.E.M se posiciona como um diferencial no mercado, promovendo saúde e bem-estar para os atletas amadores, elevando o nível de competitividade dos times e ampliando o acesso aos cuidados físicos que, normalmente, são destinados apenas aos atletas profissionais.

### 3. ANÁLISE DE MERCADO

A pesquisa de mercado identificou uma demanda reprimida por serviços especializados em saúde esportiva voltados a atletas amadores. O futebol de várzea, tradicionalmente presente nas comunidades periféricas, apresenta grande número de praticantes, mas carece de suporte físico adequado (BERLEZE, 2015).

O setor de atuação da B.E.M insere-se no campo da saúde preventiva e da recuperação muscular, em expansão no Brasil. Segundo Martins (2017), negócios esportivos bem estruturados necessitam de planejamento estratégico para identificar nichos ainda pouco explorados, como é o caso da várzea. O público-alvo da B.E.M – Ativação e Recuperação Muscular é formado por clubes e equipes de futebol amador de várzea localizados na região do ABC Paulista. A empresa adota o modelo de contratação em pacotes coletivos, nos quais os presidentes e dirigentes de times contratam os serviços para que os atletas recebam o suporte físico de forma padronizada e contínua.

Essa abordagem se justifica pelo caráter coletivo do futebol de várzea, no qual os jogadores organizam-se em times que participam de campeonatos locais e regionais. Assim, a estratégia comercial da B.E.M está alinhada ao perfil organizacional desse mercado, oferecendo soluções práticas e acessíveis às equipes.

A segmentação pode ser descrita da seguinte forma:

- Geográfica: times de várzea do ABC Paulista (Mauá, Ribeirão Pires, Santo André, entre outros municípios).
- Demográfica: clubes compostos majoritariamente por atletas entre 18 e 40 anos, de classes C e D.
- Psicográfica: dirigentes e presidentes de clubes que valorizam o desempenho esportivo, a longevidade física de seus jogadores e o fortalecimento da imagem da equipe.
- Comportamental: equipes que participam regularmente de campeonatos amadores, buscando reduzir lesões, manter atletas disponíveis para competições e fortalecer a competitividade do time.

A persona institucional pode ser descrita como:

“Esporte Clube Família Fundão”, equipe de várzea da região de Mauá, com 25 atletas ativos, presidida por Carlos, 35 anos. Ele organiza treinos e jogos nos finais de semana e enfrenta dificuldades com atletas lesionados que desfalcam o time em momentos decisivos. Carlos busca uma solução acessível e confiável para garantir que seus jogadores estejam preparados fisicamente, fortalecendo o desempenho coletivo e a imagem do clube nos campeonatos locais.

A concorrência direta é composta por clínicas de fisioterapia, academias e profissionais autônomos, que oferecem serviços semelhantes, porém em formato fixo e com preços mais elevados. Assim, a B.E.M diferencia-se pelo modelo de atendimento móvel, acessível e personalizado.

As principais tendências de mercado incluem o aumento da busca por saúde preventiva, o fortalecimento de esportes amadores e o uso de tecnologias digitais para comunicação e relacionamento (IBGE, 2021).

### **3.1. Ativação Muscular e Recuperação no Esporte**

O físico dos atletas, preparando os músculos para suportar a intensidade dos movimentos durante a prática do esporte. Segundo Costa (2022), técnicas de aquecimento e alongamentos dinâmicos aumentam o fluxo sanguíneo e a flexibilidade muscular, reduzindo o risco de lesões. No contexto de recuperação, métodos como crioterapia, pressoterapia e alongamentos guiados são utilizados para acelerar a reabilitação muscular e minimizar dores após os jogos.

### **3.2. Futebol de Várzea e sua Importância Social**

O futebol de várzea é uma expressão cultural que desempenha um papel social significativo nas comunidades brasileiras. Praticado majoritariamente em campos improvisados, esse esporte promove inclusão social, lazer e desenvolvimento comunitário. Estudos do IBGE (2020) destacam que o futebol amador é um dos principais meios de interação social em regiões periféricas.

### **3.3. Planejamento Estratégico para Negócios Esportivos**

O planejamento estratégico é essencial para garantir a sustentabilidade de negócios no setor esportivo. Segundo Kotler (2017), a aplicação de ferramentas como Análise SWOT permite identificar oportunidades e mitigar riscos, fortalecendo

a competitividade da empresa. Para a B.E.M, esse planejamento é determinante para posicionar a marca no mercado de recuperação muscular de atletas amadores.

### **3.4. Marketing Esportivo e Envolvimento do Cliente**

O marketing esportivo representa uma estratégia poderosa para o engajamento dos clientes e a fidelização dos atletas. A presença digital em redes sociais, parcerias com clubes e eventos esportivos são fundamentais para expandir a marca e criar uma rede de relacionamentos.

### **3.5. Saúde Esportiva e Prevenção de Lesões**

A saúde esportiva visa garantir a integridade física dos atletas, prevenindo lesões e promovendo a longevidade no esporte. Métodos como crioterapia, massagens localizadas e técnicas de mobilidade são reconhecidos por contribuir para a recuperação muscular e o fortalecimento físico. No futebol de várzea, essas práticas são ainda mais relevantes, devido à ausência de suporte profissional contínuo.

### **3.6. Estratégias de Marketing**

As estratégias de marketing da B.E.M são focadas em presença digital, parcerias locais e divulgação nos campos de várzea. A empresa utiliza redes sociais para engajamento e promoção de seus serviços, além de investir em campanhas educativas sobre prevenção de lesões. Parcerias com clubes e eventos esportivos também são exploradas para aumentar a visibilidade da marca.

#### **3.6.1. Presença Digital**

A presença digital é um dos principais vetores de comunicação da B.E.M. A empresa utilizará redes sociais como Instagram, Facebook e WhatsApp para divulgar seus serviços, promover campanhas educativas sobre prevenção de lesões e técnicas de ativação muscular. Além disso, serão publicados conteúdos voltados para o bem-estar dos atletas, como dicas de alongamento, cuidados pós-jogo e a importância da recuperação muscular para o desempenho esportivo.

A estratégia digital também incluirá campanhas patrocinadas para alcançar um público maior, segmentado por região e interesses. O marketing de conteúdo será utilizado para criar autoridade no segmento, destacando a B.E.M como referência em cuidados físicos para o futebol de várzea.

### **3.6.2. Parcerias Locais**

A B.E.M pretende fortalecer sua presença no mercado através de parcerias estratégicas com clubes de várzea, ligas de futebol amadores e organizadores de campeonatos. Essas parcerias permitirão maior visibilidade nos eventos, além de possibilitar a criação de pacotes promocionais para times inteiros, incentivando o cuidado preventivo e a recuperação muscular dos atletas.

Além disso, serão firmadas parcerias com academias locais e centros de treinamento para ampliar a rede de atendimento, oferecendo serviços de ativação muscular antes dos treinos e recuperação após competições.

### **3.6.3. Ações Promocionais**

Para aumentar o engajamento e atrair novos clientes, a B.E.M implementará ações promocionais, como descontos para grupos de atletas e programas de fidelidade para jogadores que utilizam o serviço de forma contínua. Também serão realizados eventos nos campos de futebol de várzea, com demonstrações gratuitas dos serviços oferecidos, permitindo que os jogadores experimentem os benefícios da ativação e recuperação muscular.

Promoções sazonais em datas comemorativas do futebol, como finais de campeonatos amadores, serão exploradas para fortalecer a marca e captar novos interessados nos serviços.

### **3.6.4. Expansão da Marca**

Visando ampliar sua atuação, a B.E.M planeja expandir seus serviços para outras modalidades, como futsal, corrida, natação e ciclismo. A criação de um ponto físico fixo dedicado exclusivamente à ativação e recuperação muscular também faz parte do planejamento de crescimento da empresa

A expansão será realizada de forma gradual, baseada em estudos de mercado e análise de viabilidade econômica, garantindo a sustentabilidade e a consolidação da marca no segmento esportivo amador.

Com essas estratégias, a B.E.M se posiciona de maneira sólida e competitiva no mercado de futebol de várzea, fortalecendo sua presença entre os atletas amadores e criando uma rede de fidelização duradoura.

### **3.6.5. Análise da Concorrência**

A análise da concorrência é uma etapa fundamental para compreender o ambiente externo no qual a B.E.M está inserida, identificar os principais competidores e elaborar estratégias que destaquem seus diferenciais no mercado. Embora o serviço prestado pela empresa seja inovador no contexto do futebol de várzea, é necessário considerar a presença de clínicas tradicionais, academias e até soluções caseiras utilizadas por atletas amadores. Esta seção apresenta um levantamento dos concorrentes diretos, suas principais características, e os elementos que tornam a B.E.M uma proposta única e competitiva.

### **3.7. Concorrentes Diretos**

Os principais concorrentes da B.E.M são as clínicas de fisioterapia convencionais, as academias com atendimento funcional e esportivo, além de profissionais autônomos que prestam atendimentos pontuais. Entre os nomes identificados na região de Ribeirão Pires e arredores, destacam-se:

- FisioAep – clínica especializada em reabilitação, com recursos avançados, mas atendimento exclusivamente fixo e agendado;
- Clínica de Fisioterapia Dra. Amanda Beleza – oferece programas de reabilitação muscular e atendimentos esportivos, porém com foco em atletas de modalidades profissionais e com preços elevados;
- Personal Trainers e terapeutas autônomos – oferecem sessões pontuais em domicílio, sem foco específico em várzea.

Esses concorrentes possuem certa presença no mercado, mas não atuam diretamente nos campos de futebol amador, o que limita seu acesso aos jogadores de várzea e reduz a efetividade na prevenção imediata de lesões.

### **3.8. Pontos Fortes e Fracos**

A compreensão dos pontos fortes e fracos da concorrência permite à B.E.M – Ativação e Recuperação Muscular estabelecer estratégias eficazes para se destacar no mercado. Essa análise detalha os principais aspectos positivos e limitadores dos concorrentes diretos identificados, contribuindo para o posicionamento estratégico da empresa no segmento de saúde voltado ao futebol amador.

### **3.8.1. Pontos Fortes da Concorrência**

Os concorrentes da B.E.M, principalmente clínicas de fisioterapia e academias especializadas, apresentam características consolidadas que justificam sua presença no mercado. Esses elementos conferem credibilidade às clínicas concorrentes e contribuem para a confiança de parte do público que busca serviços de reabilitação.

- **Infraestrutura completa:** clínicas estabelecidas geralmente contam com equipamentos modernos, salas climatizadas e ambiente controlado, o que proporciona conforto e qualidade técnica ao atendimento;
- **Profissionais especializados:** muitos desses estabelecimentos possuem fisioterapeutas, educadores físicos e médicos com formação específica em reabilitação de atletas;
- **Reconhecimento de mercado:** algumas clínicas já atuam há anos na região, possuindo uma base de clientes consolidada e parcerias com academias, atletas profissionais e equipes de esportes.

### **3.8.2. Pontos Fracos da Concorrência**

Apesar das vantagens estruturais, os concorrentes enfrentam diversas limitações quando comparados à proposta inovadora da B.E.M. Essas fragilidades abrem espaço para a atuação da B.E.M como uma alternativa mais acessível, flexível e próxima do seu público-alvo.

- **Inexistência de atendimento nos locais:** nenhuma das clínicas ou profissionais autônomos oferece atendimento diretamente nos campos de várzea, dificultando o acesso dos atletas aos cuidados imediatos;
- **Altos custos por sessão:** os preços praticados pelas clínicas tradicionais são elevados, muitas vezes inviabilizando o uso contínuo por atletas amadores com menor poder aquisitivo;
- **Horários limitados e burocracia no agendamento:** atendimentos geralmente exigem agendamento com antecedência, o que não atende à urgência de muitas lesões ou desconfortos pós-jogo;

- Desconexão com o ambiente da várzea: a falta de presença ativa nas competições e comunidades faz com que essas empresas não conheçam profundamente as necessidades e a cultura dos atletas de futebol amador.

### **3.9. Fornecedores**

A escolha dos fornecedores da B.E.M – Ativação e Recuperação Muscular foi pautada em critérios de qualidade, confiabilidade, acessibilidade e localização estratégica. Como uma empresa que presta serviços itinerantes, a B.E.M depende de materiais duráveis, com bom custo-benefício e pronta entrega, o que exige uma cadeia de suprimentos eficiente. A empresa adota uma política mista de compras, utilizando tanto plataformas de e-commerce nacionais quanto fornecedores locais da região de Mauá/SP, priorizando agilidade logística e apoio à economia local.

#### **3.9.1. Equipamentos e Insumos**

Para garantir o funcionamento operacional e a excelência nos atendimentos, a B.E.M adquire seus principais equipamentos por meio de canais diversos. A plataforma *Max Recovery*, por exemplo, é utilizada para a aquisição de itens como:

- Maca portátil dobrável com altura ajustável e estofamento reforçado;
- Botas de compressão muscular (pressoterapia) importadas com controle digital;
- Bolsas térmicas reutilizáveis de alta durabilidade;
- Rolos de liberação miofascial e kits de mobilidade articular;
- Pistola massageadora com liberação miofascial;
- Ventosa terapia elétrica sucção aquecida fisioterapia massagem;
- Venon 2 – pernas.

Além do comércio eletrônico, a empresa também conta com lojas de equipamentos esportivos e fisioterapêuticos localizadas em Mauá/SP, como:

- Loja OrthoCenter Mauá, especializada em produtos ortopédicos e de fisioterapia;
- Casa do Fisioterapeuta Mauá, oferecem kits prontos para atendimento em campo e atendimento personalizado para empresas;
- Farmácias de manipulação locais, para compra de cremes específicos e loções musculares sob encomenda.

Essa combinação de fornecedores permite que a B.E.M tenha flexibilidade de reposição e garanta a qualidade dos insumos utilizados nos serviços de ativação e recuperação muscular.

## 4. DESENVOLVIMENTO

### 4.1. Missão

A missão da B.E.M é proporcionar aos atletas de futebol amadores de várzea, um atendimento de alta qualidade em ativação e recuperação muscular, garantindo segurança física, prevenção de lesões e aumento no desempenho esportivo. Promover a inclusão social e o desenvolvimento pessoal de jovens e adultos do futebol de amador, a empresa busca garantir aos jogadores um condicionamento adequado, visando saúde e bem-estar, sempre com o acompanhamento de profissionais capacitados e tecnologias modernas

### 4.2. Visão

Ser reconhecida como um modelo de transformação social e referência em cuidados físicos para o futebol de várzea, utilizando o esporte como ferramenta para promover inclusão, cidadania e desenvolvimento integral dos atletas e da comunidade e referência em cuidados físicos para o futebol amador, expandindo para diferentes regiões e elevando o nível de preparação física no esporte.

### 4.3. Valores

A B.E.M se fundamenta em princípios éticos e humanos que transcendem as quatro linhas do campo, refletindo no cotidiano de cada participante e na comunidade. Seus valores incluem:

**Inclusão Social:** Oferecer oportunidades para todos os atletas, independentemente de suas condições sociais;

**Excelência:** Garantir um atendimento de qualidade, focado no bem-estar físico e mental;

**Responsabilidade Social:** Contribuir para o desenvolvimento da comunidade e fortalecer o futebol de várzea;

**Inovação:** Aplicar técnicas modernas de recuperação muscular e ativação pré-jogo;

**Respeito:** Tratar cada atleta com dignidade, valorizando suas necessidades e potencial.

#### **4.4. Envolvimento com o Cliente**

O envolvimento do cliente é um dos pilares estratégicos da B.E.M. A empresa busca construir relacionamentos duradouros com os atletas de várzea por meio de um atendimento personalizado e focado nas necessidades individuais. Para isso, utiliza ferramentas digitais, como redes sociais e aplicativos de agendamento, além de promover eventos e parcerias com clubes locais, fortalecendo a fidelização e o engajamento da comunidade.

#### **4.5. Plano de Negócios**

O plano de negócios da B.E.M abrange a definição dos serviços oferecidos, análise de mercado, estratégias de marketing e projeções financeiras. Os serviços incluem ativação muscular antes das partidas e recuperação física após os jogos, sendo realizados diretamente nos campos. A análise de mercado identificou uma grande demanda por serviços de reabilitação em futebol amador, um nicho pouco explorado e com alto potencial de crescimento.

#### **4.6. Plano de Marketing**

Segundo Kotler e Keller (2016), o plano de marketing é um instrumento essencial de gestão estratégica, permitindo que as organizações alinhem seus objetivos de mercado com suas capacidades internas. Dessa forma, a B.E.M – Ativação e Recuperação Muscular estrutura suas ações de marketing visando consolidar sua presença no segmento do futebol de várzea, ampliando sua rede de clientes e fortalecendo sua marca.

##### **4.6.1. ANÁLISE INTERNA**

A B.E.M nasceu da observação da falta de suporte físico aos atletas da várzea. Sua missão é oferecer atendimento de qualidade em ativação e recuperação muscular; sua visão é ser referência em cuidados físicos para o futebol amador; e seus valores são baseados na inclusão social, responsabilidade e inovação. O portfólio de serviços contempla:

Ativação pré-jogo: alongamentos dinâmicos, crioterapia, massagens e mobilidade;

Recuperação pós-jogo: crioterapia, massagens e alongamentos guiados;  
Suporte durante o jogo: apoio emergencial;

Encaminhamento: orientação médica quando necessário.

O diferencial competitivo reside no atendimento presencial nos campos, na utilização de técnicas modernas e no preço acessível. Os recursos disponíveis incluem capital social inicial de R\$ 100.000,00, equipe técnica de fisioterapeutas e equipamentos portáteis adaptados à realidade da várzea.

#### 4.6.2. Análise SWOT

De acordo com Sebrae (2022), a análise SWOT é ferramenta que permite diagnosticar forças, fraquezas, oportunidades e ameaças, subsidiando o planejamento estratégico.

**Forças:** atendimento direto nos campos, uso de tecnologias modernas, equipe capacitada e preços competitivos.

**Fraquezas:** limitações logísticas para múltiplos jogos, resistência inicial do público em investir no serviço e baixa consolidação da marca.

**Oportunidades:** expansão para outros esportes amadores, abertura de espaço físico em Mauá, parcerias com ligas e crescimento da busca por saúde preventiva.

**Ameaças:** concorrência de clínicas consolidadas, alternativas caseiras acessíveis e restrições financeiras dos atletas.

**Ameaças:** concorrência de clínicas consolidadas, alternativas caseiras acessíveis e restrições financeiras dos atletas.

#### 4.6.3. Definição De Público-Alvo E Persona

O público-alvo é segmentado geograficamente no ABC Paulista, demograficamente em homens de 18 a 40 anos, com perfil psicográfico: apaixonados por futebol amador e praticantes regulares jogos de futebol de várzea aos finais de semana.

A persona “João” simboliza o cliente ideal: trabalhador de classe média-baixa, que encontra no futebol lazer e socialização, mas necessita de suporte acessível para manter-se saudável.

#### 4.7. Objetivos De Marketing

Os objetivos gerais consistem em consolidar a marca B.E.M como referência no segmento. Já os específicos incluem: realizar 500 atendimentos no primeiro ano,

firmar parcerias com cinco ligas locais em 12 meses e alcançar 5.000 seguidores no Instagram em igual período.

As metas seguem o modelo SMART: específicas, mensuráveis, atingíveis, relevantes e temporais (MAXIMIANO, 2018).

#### **4.7.1. Orçamento de Marketing**

O orçamento inicial previsto é de R\$ 20.000,00, distribuído em: 40% mídias digitais, 30% eventos de demonstração, 20% material de branding e 10% fundo de reserva.

#### **4.8. Posicionamento da Marca**

A proposta de valor da empresa é “mais futebol, menos lesões”. O diferencial competitivo está no modelo de atendimento móvel e acessível, diretamente nos campos, garantindo prevenção de lesões e bem-estar. A percepção desejada é a de uma marca inovadora, socialmente responsável e próxima da comunidade.

#### **4.9. Mix de Marketing (4Ps)**

- Produto/Serviço: ativação e recuperação muscular personalizada;
- Preço: competitivo, com pacotes promocionais e descontos para grupos;
- Praça (Distribuição): atendimentos móveis nos campos de várzea e base física em Mauá;
- Promoção (Comunicação): redes sociais, marketing de conteúdo, campanhas educativas, eventos nos campos e promoções sazonais.

#### **4.10. Plano de Comunicação**

A identidade visual será baseada em elementos esportivos, reforçando proximidade com o público. O marketing digital ocorrerá por meio de redes sociais, com produção de conteúdo educativo. Estão previstas campanhas pagas segmentadas em plataformas como Meta Ads, além de parcerias com ligas amadoras e clubes locais.

##### **4.10.1. Plano de Ação**

- Meses 1-2: desenvolvimento da identidade visual e ativação das redes sociais;
- Meses 3-4: lançamento de campanhas digitais e eventos de demonstração;
- Meses 5-6: formalização de parcerias com as equipes e campeonatos;

- Meses 7-12: expansão geográfica e aumento da equipe operacional.

#### 4.11. Identidade Visual

*Imagem 1 - Logotipo*



Fonte: Os autores (2025)

Logotipo é um elemento visual que representa uma marca, empresa ou produto. Ele pode ser composto por texto, símbolos ou uma combinação de ambos, com o objetivo de criar uma identidade única e facilmente reconhecível. O logotipo é uma parte essencial da comunicação visual de uma marca, pois transmite sua personalidade e valores de forma direta e impactante.

*Imagem 2 - Iconografia*



Fonte: Os autores (2025)

Iconografia é o uso de ícones, símbolos ou imagens com significados específicos para comunicar ideias de forma visual. No design, ela ajuda a representar conceitos de maneira rápida e compreensível, reforçando a identidade visual de uma marca ou projeto.

### **Cores**

- Laranja Principal- #ff7000
- Laranja Secundário (mais claro) - #ff8019
- Azul Primário- #001e44
- Azul Secundário (mais claro) - #16385e

A identidade visual é um elemento fundamental na construção e consolidação de uma marca, pois transmite de forma imediata seus valores, propósito e posicionamento no mercado (KOTLER; KELLER, 2016). No caso da B.E.M – Ativação e Recuperação Muscular, o logotipo foi desenvolvido com base em princípios de clareza, impacto e associação direta com o universo esportivo.

A escolha da cor laranja para a tipografia principal está relacionada à energia, vitalidade e movimento, características que dialogam diretamente com o esporte e com a proposta da empresa de estimular a performance dos atletas de várzea. O azul escuro do fundo foi selecionado por representar confiança, estabilidade e profissionalismo, equilibrando a intensidade do laranja e reforçando a credibilidade da marca.

O slogan “Mais futebol, menos lesões” sintetiza o propósito central da organização: ampliar a prática esportiva por meio da prevenção e redução de lesões musculares. Sua estrutura curta, de fácil memorização e impacto comunicativo, contribui para a fixação da marca junto ao público-alvo.

Dessa forma, a identidade visual da B.E.M não apenas cumpre o papel estético, mas também estratégico, alinhando-se ao conceito de branding como ferramenta de diferenciação e fortalecimento de mercado (AAKER, 1998).

## **5. PLANO OPERACIONAL**

A estrutura operacional da B.E.M – Ativação e Recuperação Muscular foi desenvolvida com foco em mobilidade, eficiência e qualidade no atendimento aos atletas amadores do futebol de várzea. A empresa tem como diferencial a atuação diretamente nos campos, com uma equipe capacitada e equipamentos portáteis, oferecendo serviços de ativação muscular pré-jogo e recuperação física pós-jogo. Esta seção detalha o funcionamento interno da empresa, seus processos produtivos, equipe necessária, capacidade de atendimento e recursos operacionais.

### **5.1. Estrutura Geral da Operação**

A operação da B.E.M é organizada para garantir agilidade e qualidade no atendimento aos atletas, mesmo em ambientes externos e com estrutura limitada. A empresa atua com equipes móveis compostos por profissionais da área da saúde e suporte técnico, equipadas com os materiais necessários para os procedimentos de ativação e recuperação muscular. O modelo de atendimento é sob agendamento prévio ou parceria com clubes e ligas amadoras, permitindo planejamento logístico e controle da demanda.

### **5.2. Equipamentos e Utensílios**

Os utensílios operacionais utilizados nas sessões de ativação e recuperação incluem uma variedade de ferramentas fisioterapêuticas e de apoio, tais como:

- Colchonetes dobráveis para solo;
- Massageadores elétricos;
- Ventosas
- Bota de compressão;
- Faixas elásticas de diferentes tensões;
- Gelo em gel reutilizável e toalhas;
- Cones de marcação e relógios esportivos para controle de tempo nas sessões.

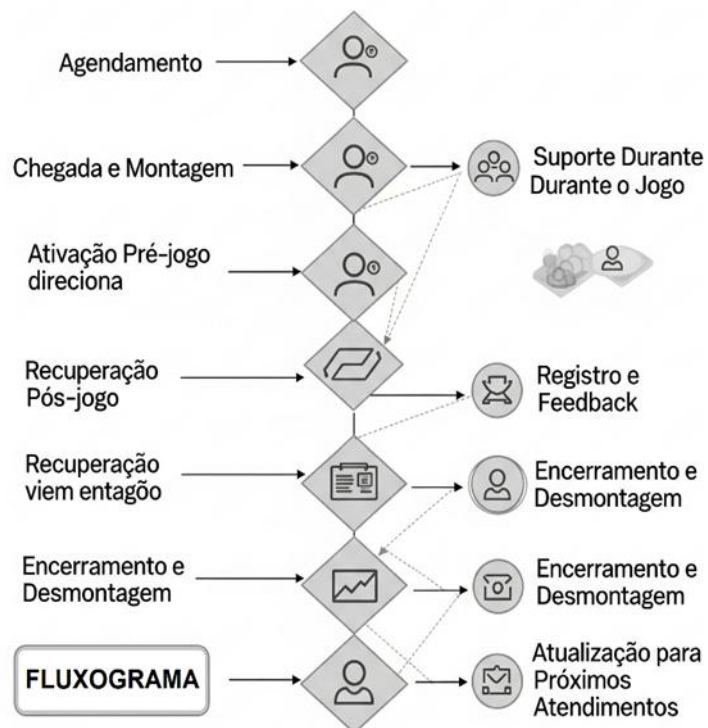
Esses itens são adquiridos em lojas físicas de esportes, como a Decathlon Santo André, e em marketplaces confiáveis, como o Mercado Livre. Quando

possível, são priorizadas compras em fornecedores locais da região do ABC Paulista, visando reduzir custos logísticos e fortalecer a cadeia produtiva regional.

### 5.3. Fluxograma de Processo Produtivo

O processo produtivo da B.E.M é dividido em etapas sequenciais que garantem organização e eficiência na prestação do serviço.

Figura 1 - FLUXOGRAMA



Fonte: Os autores (2025)

#### 5.4. Organograma

O organograma da B.E.M é enxuto, mas funcional:

Figura 2 – ORGANOGRAMA



Fonte: Os autores (2025)

#### 5.5. Localização

A base operacional da empresa está localizada no município de Mauá – SP, região com alta concentração de times amadores e ligas de futebol de várzea. A estrutura física é utilizada como ponto de apoio logístico, armazenamento de equipamentos e centro administrativo. Os atendimentos são realizados majoritariamente em campos externos, por meio do modelo de atendimento presencial com equipe de campo capacitada.

#### 5.6. Horário de Funcionamento

O horário de funcionamento da empresa é adaptado à rotina do futebol de várzea:

- Sábados e domingos: das 8h às 18h (principal período de atuação)
- Dias de semana: mediante agendamento (noites ou eventos especiais)
- Atendimento emergencial: conforme disponibilidade de equipe.

## **5.7. Processo Produtivo**

O processo produtivo da B.E.M foi planejado para garantir eficiência, padronização e qualidade no atendimento aos atletas de futebol amador. Cada etapa é executada por profissionais qualificados, com o uso de técnicas específicas e equipamentos adequados para o ambiente de campo. O foco está na atuação prática e objetiva, tanto na fase de ativação muscular quanto na recuperação pós-jogo, com protocolos adaptados à realidade do futebol de várzea. A seguir, são detalhados os principais procedimentos adotados durante o atendimento.

### **5.7.1. Ativação Pré-jogo**

Técnicas de alongamento dinâmico, mobilidade articular e aquecimento muscular são aplicadas para preparar o corpo dos atletas e reduzir o risco de lesões. O atendimento é rápido, eficaz e adaptado à realidade de cada jogador.

### **5.7.2. Suporte Durante o Jogo**

Quando contratado, a equipe permanece no local prestando apoio em casos de desconforto físico ou necessidade de intervenção rápida, como massagens, aplicação de compressas ou orientação técnica.

### **5.7.3. Recuperação Pós-jogo**

Após a partida, os atletas recebem técnicas de crioterapia (aplicação de gelo), alongamentos guiados e massagens localizadas para reduzir dores, prevenir inflamações e acelerar a recuperação muscular.

### **5.7.4. Registro e Encaminhamentos**

Após cada atendimento, a equipe registra observações clínicas e orienta o atleta sobre possíveis encaminhamentos (repouso, consulta especializada, cuidados em casa), contribuindo para a continuidade do cuidado.

## **5.8. Capacidade de Produção**

A capacidade atual permite o atendimento de até 2 jogos por turno (manhã e tarde) nos finais de semana, considerando deslocamento e tempo médio de permanência em cada local. A meta de expansão inclui a formação de múltiplas equipes móveis para cobertura simultânea em diferentes campos.

## **5.9. Recursos Necessários**

A prestação dos serviços da B.E.M exige uma combinação de recursos físicos, materiais e humanos adequados para atender as demandas dos campos de futebol com agilidade e segurança. A escolha dos equipamentos e insumos foi pautada na mobilidade, resistência e funcionalidade, enquanto a equipe profissional foi estruturada para garantir um atendimento técnico e humanizado. Nesta seção, estão descritos os principais recursos necessários para o funcionamento eficaz da operação.

### **5.9.1. Equipamentos Básicos**

- Maca portátil dobrável
- Bolsas térmicas para crioterapia
- Botas de compressão (pressoterapia)
- Tapetes, colchonetes, toalhas,

### **5.9.2. Matérias-Primas Principais**

- Gelo e bolsas térmicas
- Álcool, lenços, cremes de massagem
- Faixas elásticas e rolos de liberação miofascial

### **5.9.3. Mão de Obra**

- Fisioterapeutas ou profissionais de educação física
- Assistente operacional
- Motorista (quando necessário)
- A equipe deve ser treinada em primeiros socorros, atendimento humanizado e técnicas de reabilitação muscular.

### **5.10. Controle e Gestão**

A gestão operacional da B.E.M utiliza ferramentas simples e eficazes, como planilhas de agendamento, fichas de atendimento, relatórios semanais e feedback dos clientes para aprimorar os serviços. A logística de materiais é monitorada por meio de checklists, e os dados dos atendimentos são armazenados em nuvem, facilitando o controle remoto e a gestão eficiente.

## 6. PLANO FINANCEIRO

Quadro 1 - Ativos Fixos

<b>1- Máquinas e Equipamentos</b>			
Descrição	Qtde	Valor Unit.	Total
pistola massageadora	5	R\$ 364,00	R\$ 1.820,00
massageador c/aquec. (J,O,C)	4	R\$ 350,51	R\$ 1.402,04
massageador de perna	2	R\$ 1.615,37	R\$ 3.230,74
notebook Dell	3	R\$ 1.550,00	R\$ 4.650,00
impressora	1	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
banheira de gelo	3	R\$ 459,99	R\$ 1.379,97
chiller (750L)	2	R\$ 4.952,50	R\$ 9.905,00
<b>Total</b>			<b>R\$ 23.587,75</b>

<b>2- Veículos</b>			
Descrição	Qtde	Valor Unit.	Total
Fiorino 1.5 (2005)	1	R\$ 22.607,00	R\$ 22.607,00
<b>Total</b>			<b>R\$ 22.607,00</b>

Fonte: Os autores (202

<b>TOTAL DE INVESTIMENTOS FIXOS</b>	<b>R\$ 46.194,75</b>
-------------------------------------	----------------------

5)

Quadro 2 - Capital de Giro

<b>5- Capital de Giro (suficiente para 90 dias)</b>			
Descrição	Custo	Tempo (mês)	Total R\$
Planilha 10 - Apuração do custo de Matéria-Prima e Serviços Prestados	R\$ -	3	R\$ 0,00
Planilha 11 - Estimativa dos custos de comercialização	R\$ 3.040,00	3	R\$ 9.120,00
Planilha 14 - Estimativa de custos fixos operacionais mensais	R\$ 22.930,00	3	R\$ 68.790,00
<b>Total</b>			<b>R\$ 77.910,00</b>

Fonte: Os autores (2025)

Quadro 3 - Investimentos Pré-operacionais

<b>6- Investimentos Pré-Operacionais</b>	
<b>Descrição</b>	<b>R\$</b>
Bandagem rígida	R\$ 500,00
Kit rolo bastão liberação soltura	R\$ 488,84
ventosa	R\$ 560,00
bola de massagem vibratória	R\$ 268,35
maca portatil	R\$ 330,99
cadeira portatil	R\$ 279,60
colchonete dobrável	R\$ 89,80
jump profissional	R\$ 998,75
kit agilidade funcional	R\$ 379,60
maca fixa	R\$ 779,98
kit de tatames	R\$ 342,50
pomada massageadora Fisiofort	R\$ 100,80
Balcão da recepção	R\$ 494,91
armário do escritório	R\$ 376,16
cadeira ergonômica	R\$ 1.107,00
kit de poltronas	R\$ 689,70
mesa do escritório	R\$ 436,82
purificador	R\$ 718,00
Reforma	R\$ 5.000,00
Marketing para inauguração	R\$ 1.500,00
Documentos para abertura	R\$ 1.000,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 16.441,80</b>
<b>Total de Investimentos Pré Operacionais</b>	<b>R\$ 16.441,80</b>

Fonte: Os autores (2025)

Quadro 4 - Investimento Total

<b>7 - Investimento Total</b>		
<b>Descrição dos Investimentos</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>
Ativos Fixos	R\$ 46.194,75	33%
Capital de Giro	R\$ 77.910,00	55%
Investimentos Pré-Operacionais	R\$ 16.441,80	12%
<b>Total</b>	<b>R\$ 140.546,55</b>	

Fonte: Os autores (2025)

Quadro 5 - Faturamento Mensal

8- Estimativa de Faturamento Mensal						
Produto/Serviço	Qtde (estimativa de vendas)	Preço Unitário da Venda		Faturamento Total		
plano jogo	5	R\$	600,00	R\$	3.000,00	
plano mensal (1 campo)	4	R\$	2.600,00	R\$	10.400,00	
plano player (mensal)	25	R\$	120,00	R\$	3.000,00	
plano clínica (consultas)	20	R\$	180,00	R\$	3.600,00	
plano mensal (2 clínica)	30	R\$	600,00	R\$	18.000,00	
				R\$	-	
				R\$	-	
				R\$	-	
<b>Total</b>				<b>R\$</b>	<b>38.000,00</b>	

Fonte: Os autores (2025)

Quadro 6 - Custos de Comercialização

11 - Estimativa dos custos de comercialização				
Descrição	%	Faturamento Estimado	Custo Total	
Imposto Simples	4%	R\$ 38.000,00	R\$	1.520,00
Propaganda	4%	R\$ 38.000,00	R\$	1.520,00
<b>Total</b>			<b>R\$</b>	<b>3.040,00</b>

Fonte: Os autores (2025)

Quadro 7 - Custos com Mão de Obra e Pró-labore

12 - Estimativa dos custos com Mão-de-Obra/ Pró-labore						
Função	Nº de Emprega	Salário Mensal	Subtotal	de Encargos Soc	Encargos Social	Total
Fisioterapeuta	2	R\$ 3.400,00	R\$ 6.800,00	100%	R\$ 6.800,00	R\$ 13.600,00
Educador Físico	5	R\$ 3.150,00	R\$ 15.750,00	100%	R\$ 15.750,00	R\$ 31.500,00
Faxineiro	1	R\$ 1.650,00	R\$ 1.650,00	100%	R\$ 1.650,00	R\$ 3.300,00
Diretora Financeira	1	R\$ 3.500,00	R\$ 3.500,00	0%	R\$ -	R\$ 3.500,00
Gestor Financeiro	1	R\$ 3.500,00	R\$ 3.500,00	0%	R\$ -	R\$ 3.500,00
CEO	1	R\$ 3.500,00	R\$ 3.500,00	0%	R\$ -	R\$ 3.500,00
Diretora Operacional	1	R\$ 3.500,00	R\$ 3.500,00	0%	R\$ -	R\$ 3.500,00
Diretor de Marketing	1	R\$ 3.500,00	R\$ 3.500,00	0%	R\$ -	R\$ 3.500,00
<b>Total de custos com mão de Obra (mensal) - Levando em consideração o Simples Nacional</b>						<b>R\$ 65.900,00</b>

Fonte: Os autores (2025)

Quadro 8 - Custos com Depreciação

13 - Estimativa de custo com Depreciação						
Ativos Fixos	Quant.	Valor do Bem	Total em	Vida útil em	Depreciação Anu	Depreciação Mensal
pistola massageadora	5	R\$ 364,00	R\$ 1.820,00	3	R\$ 606,67	R\$ 50,56
massageador daquec. (J.O.C)	4	R\$ 350,51	R\$ 1.402,04	3	R\$ 467,35	R\$ 38,95
massageador de perna	2	R\$ 1.615,37	R\$ 3.230,74	2	R\$ 1.615,37	R\$ 134,61
notebook Dell	3	R\$ 1.550,00	R\$ 4.650,00	4	R\$ 1.162,50	R\$ 96,88
impressora	1	R\$ 1.087,00	R\$ 1.087,00	3	R\$ 362,33	R\$ 30,19
banheira de gelo	3	R\$ 459,99	R\$ 1.379,97	5	R\$ 275,99	R\$ 23,00
Balcão da recepção	1	R\$ 494,91	R\$ 494,91	10	R\$ 49,49	R\$ 4,12
armário do escritório	2	R\$ 188,08	R\$ 376,16	10	R\$ 37,62	R\$ 3,13
cadeira ergonômica	3	R\$ 369,00	R\$ 1.107,00	5	R\$ 221,40	R\$ 18,45
kit de poltronas	3	R\$ 229,90	R\$ 689,70	5	R\$ 137,94	R\$ 11,50
mesa do escritório	2	R\$ 218,41	R\$ 436,82	10	R\$ 43,68	R\$ 3,64
purificador	2	R\$ 359,00	R\$ 718,00	3	R\$ 239,33	R\$ 19,94
Kit rolo bastão liberação soltura	4	R\$ 122,21	R\$ 488,84	2	R\$ 244,42	R\$ 20,37
ventosa	5	R\$ 112,00	R\$ 560,00	2	R\$ 280,00	R\$ 23,33
bola de massagem vibratória	3	R\$ 89,45	R\$ 268,35	2	R\$ 134,18	R\$ 11,18
maca portatil	1	R\$ 330,99	R\$ 330,99	5	R\$ 66,20	R\$ 5,52
cadeira portatil	4	R\$ 69,90	R\$ 279,60	3	R\$ 93,20	R\$ 7,77
colchonete dobrável	2	R\$ 44,90	R\$ 89,80	2	R\$ 44,90	R\$ 3,74
jump profissional	5	R\$ 199,75	R\$ 998,75	2	R\$ 499,38	R\$ 41,61
kit agilidade funcional	4	R\$ 94,90	R\$ 379,60	2	R\$ 189,80	R\$ 15,82
maca fixa	2	R\$ 389,99	R\$ 779,98	10	R\$ 78,00	R\$ 6,50
kit de tatames	5	R\$ 68,50	R\$ 342,50	5	R\$ 68,50	R\$ 5,71
chiller	2	R\$ 4.952,50	R\$ 9.905,00	15	R\$ 660,33	R\$ 55,03
<b>Total de custos com depreciação (mensal)</b>						<b>R\$ 631,55</b>

Fonte: Os autores (2025)

Quadro 9 - Custos Fixos Mensais

14 - Estimativa de custos fixos operacionais mensais	
Descrição	Custo Total Mensal
Aluguel	R\$ 2.900,00
Água	R\$ 300,00
Energia Elétrica	R\$ 450,00
Telefone/internet	R\$ 200,00
Despesas com Transporte	R\$ 800,00
Manutenção Equipamentos	R\$ 200,00
Material de Limpeza	R\$ 300,00
Material de escritório	R\$ 200,00
Taxas Prefeitura	R\$ 80,00
12 - Estimativa dos custos com Mão-de-Obra/ Pró-labore	R\$ 17.500,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 22.930,00</b>

Fonte: Os autores (2025)

Quadro 10 - Demonstrativo de Resultados

Demonstrativo de Resultados			
Planilhas	Descrição	R\$	%
Planilha 8	1. Estimativa de Faturamento Mensal	R\$ 38.000,00	100%
	2. Custos Variáveis Totais		
Planilha 10	Apuração do custo de Matéria-Prima e Mercadorias Vendidas	R\$ -	
Planilha 11	Estimativas de custo de Comercialização (impostos, cartão crédito, etc)	R\$ 3.040,00	
	Subtotal	R\$ 3.040,00	8%
	3. Margem de Contribuição (1-2)	R\$ 34.960,00	
Planilha 14	4. Custos Fixos Totais	R\$ 22.930,00	60%
	5. Resultado Operacional (Lucro ou Prejuízo) (3-4)	R\$ 12.030,00	32%
<b>Ponto de Equilíbrio</b>			
Ponto de Equilíbrio = Custo Fixo total / Índice da margem de Contribuição			
Índice da margem de Contribuição = Margem de Contribuição / Receita (estimativa de faturamento)			
<b>APLICAÇÃO DAS FÓRMULAS ACIMA E RESULTADO DO PONTO DE EQUILIBRIO (PE)</b>			
Índice da Margem de Contribuição	0,92	Célula C8 / célula C3	
Ponto de Equilíbrio	R\$ 24.923,91	célula C9/célula B18	
Isso quer dizer que quando o quiosque chegar ao faturamento de informado no Ponto de Equilíbrio, estará cobrindo todos os custos do quiosque e daí por diante não terá mais Prejuízo, somente Lucro.			

Fonte: Os autores (2025)

Quadro 11 - Viabilidade Financeira

Lucratividade		
Lucratividade = Lucro Líquido/Receita Total x 100		
<b>APLICAÇÃO DAS FÓRMULAS ACIMA E RESULTADO DO PERCENTUAL DE LUCRATIVIDADE</b>		
Lucratividade	32%	célula C10/célula C3 (percentual x100)
Isso quer dizer que a Clínica tem a Lucratividade informada acima!		
<b>Rentabilidade</b>		
Rentabilidade = Lucro Líquido/Investimento Total (para chegar ao percentual multiplica o result. por 100)		
<b>APLICAÇÃO DA FÓRMULA ACIMA E RESULTADO DO PERCENTUAL DE LUCRATIVIDADE</b>		
Rentabilidade	9%	
Isso quer dizer que a cada mês, o empresário recupera o percentual acima em relação ao valor investido através dos lucros obtidos no negócio!		
<b>Prazo de Retorno do Investimento</b>		
Prazo do Retorno no Investimento = Investimento Total / Lucro Líquido		
<b>APLICAÇÃO DA FÓRMULA ACIMA E RESULTADO DO PERCENTUAL DE LUCRATIVIDADE</b>		
Prazo de Retorno do Investimento	12	
Isso quer dizer que após mês no início de atividade da empresa, o empreendedor terá recuperado, sob a forma de lucro, tudo o que gastou com a montagem da empresa!		

Fonte: Os autores (2025)

## **7. SUSTENTABILIDADE E INOVAÇÃO**

A B.E.M – Ativação e Recuperação Muscular: para atletas da várzea reconhece que, para além da excelência técnica e da eficiência operacional, um negócio moderno deve adotar práticas sustentáveis e incorporar a inovação como valor central. No contexto do esporte amador e da saúde preventiva, essas dimensões são especialmente relevantes, pois conectam a empresa com pautas de responsabilidade social, ambiental e tecnológica. Este capítulo apresenta as principais ações sustentáveis adotadas pela B.E.M e as estratégias inovadoras que fortalecem o relacionamento com os clientes e otimizam os resultados do serviço.

### **7.1. Materiais Sustentáveis**

A sustentabilidade operacional da B.E.M começa na escolha consciente dos materiais utilizados nos atendimentos. A empresa adota práticas que minimizam o impacto ambiental. Essas ações não apenas contribuem para a preservação ambiental, mas também fortalecem a imagem da B.E.M como uma empresa socialmente responsável, preocupada com o futuro coletivo.

- Uso de toalhas e colchonetes reutilizáveis, devidamente higienizados após cada atendimento, em substituição a descartáveis de uso único;
- Bolsas térmicas reutilizáveis para crioterapia, evitando o uso excessivo de sacos plásticos e materiais de descarte imediato;
- Preferência por fornecedores locais, reduzindo a pegada de carbono do transporte e fortalecendo a economia da região;
- Descarte correto de materiais utilizados, como embalagens de cremes e itens de higiene.

### **7.2. QR Code com Pesquisa Pós-Venda**

Como parte do seu compromisso com a melhoria contínua, a B.E.M adota ferramentas tecnológicas para ouvir os clientes e aprimorar sua atuação. Ao final de cada atendimento, os atletas recebem acesso a uma pesquisa digital de satisfação por meio de QR Code, facilitando o envio de feedback de forma rápida e intuitiva. Esse recurso inovador oferece vantagens como:

- Coleta de dados em tempo real sobre a experiência do cliente;
- Identificação de pontos fortes e oportunidades de melhoria;
- Criação de indicadores de qualidade para a gestão estratégica;
- Estreitamento do relacionamento com os atletas, valorizando sua opinião.

### **7.3. Práticas de Redução de Desperdício**

A redução de desperdícios faz parte da política operacional da B.E.M, tanto no uso de recursos quanto na organização dos processos. Entre as práticas implementadas, destacam-se:

- Montagem de kits individuais de atendimento, com materiais previamente organizados para cada atleta, evitando excessos e uso desnecessário de insumos;
- Controle rigoroso de estoque, com reposição planejada e monitoramento de validade e consumo;
- Treinamento da equipe para uso racional dos materiais, evitando desperdício de cremes, gelo, toalhas e outros itens operacionais;
- Aproveitamento eficiente da logística de deslocamento, planejando roteiros que reduzam o tempo e o consumo de combustível nos atendimentos externos.

## 8. CONCLUSÃO

O projeto desenvolvido para a empresa B.E.M – Ativação e Recuperação Muscular: para atletas de várzea demonstra a viabilidade de um modelo de negócio inovador, voltado para um segmento esportivo muitas vezes negligenciado: o futebol de várzea. Com foco em prevenção de lesões, recuperação muscular e promoção da saúde dos atletas amadores, a B.E.M se posiciona como uma solução acessível, de qualidade e com impacto social positivo.

A proposta atende a uma demanda real, identificada por meio da análise de mercado e dos desafios enfrentados pelos jogadores que atuam sem suporte técnico ou fisioterapêutico. Além disso, a empresa apresenta diferenciais competitivos claros, como a mobilidade do serviço, o atendimento personalizado e a atuação direta nos campos de futebol, oferecendo cuidados antes e após as partidas.

A viabilidade do projeto da B.E.M – Ativação e Recuperação Muscular: para atletas de várzea é considerada alta, tanto do ponto de vista financeiro quanto operacional e social. Os custos iniciais são relativamente baixos, o modelo de atendimento é enxuto e adaptável, e o público-alvo apresenta grande demanda por soluções acessíveis e eficazes em saúde muscular.

Com a correta implementação das estratégias de marketing, controle de qualidade dos serviços e expansão planejada, a empresa tem potencial para se consolidar como referência em cuidados físicos para o futebol amador. Além disso, o apelo social do projeto amplia suas possibilidades de parcerias públicas e privadas, reforçando ainda mais sua sustentabilidade a longo prazo.

O desenvolvimento deste plano de negócios proporcionou uma compreensão aprofundada sobre os elementos essenciais para a criação e gestão de uma empresa voltada ao setor de saúde esportiva. A partir da análise do ambiente externo, da definição do público-alvo, das estratégias de marketing e da estrutura operacional, foi possível estruturar um modelo de serviço viável, alinhado às necessidades do mercado e às capacidades técnicas da equipe envolvida.

A B.E.M apresenta não apenas potencial de retorno financeiro, mas também um forte compromisso com o desenvolvimento social, valorizando o futebol amador

e promovendo saúde e bem-estar em comunidades onde o esporte é uma ferramenta de inclusão e transformação.

### **8.1. Perspectivas de Crescimento**

As perspectivas de crescimento da B.E.M são promissoras. A demanda por serviços especializados de saúde preventiva está em ascensão, especialmente em ambientes com baixa assistência técnica como o futebol de várzea. O modelo operacional adotado permite escalabilidade, com a possibilidade de expansão para outros bairros, cidades e até mesmo outros esportes amadores, como corrida, ciclismo, futsal e natação.

Além disso, a criação de um ponto físico de apoio (clínica ou espaço multiuso) pode ampliar o portfólio da empresa e fortalecer a fidelização dos clientes, oferecendo atendimentos continuados fora dos dias de jogo. O fortalecimento de parcerias com ligas amadoras do estado e a participação ativa em campeonatos regionais também são caminhos estratégicos para aumentar a visibilidade da marca.

### **8.2. Aplicação Prática do Projeto**

A elaboração deste plano de negócios representou uma oportunidade real de aplicar, na prática, os conhecimentos adquiridos ao longo do curso técnico em Administração. Foram utilizados conceitos de marketing, gestão financeira, planejamento estratégico, logística e análise de mercado para criar um projeto com aplicação direta no mundo real.

O processo de construção do TCC permitiu desenvolver habilidades como trabalho em equipe, tomada de decisão, pensamento crítico e visão empreendedora. Mais do que um exercício acadêmico, este projeto representa uma possibilidade concreta de empreender com propósito, gerando impacto positivo tanto econômico quanto social

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BERLEZE, L. Futebol de várzea: cultura, resistência e sociabilidade. *Revista Movimento*, Porto Alegre, v. 21, n. 4, p. 1021-1035, 2015. Disponível em: <https://seer.ufrgs.br/index.php/Movimento/article/view/53874>. Acesso em: 23 mai. 2025.

BRESSAN, G. Crioterapia e seus efeitos fisiológicos no esporte. *Revista Brasileira de Medicina do Esporte*, São Paulo, v. 19, n. 1, p. 34-38, 2020. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rbme/a/mY6x3BvGQmBhtBwWZYJQvRf/>. Acesso em: 06 abr. 2025.

COSTA, A. S. Alongamentos e aquecimento: fundamentos e aplicações. São Paulo: Phorte, 2022.

GIBBS, N.; CROSBIE, J.; EDWARDS, A. *Sports Injuries: Prevention, Diagnosis, Treatment and Rehabilitation*. Sydney: Elsevier, 2018.

IBGE. Prática de esporte e atividade física: Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua 2020. Rio de Janeiro: IBGE, 2021. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/estatisticas/sociais/saude/29540-pnadc-esporte.html>. Acesso em: 14 mai. 2025.

KOTLER, P.; ARMSTRONG, G. *Princípios de Marketing*. 17. ed. São Paulo: Pearson, 2018.

KOTLER, P.; KELLER, K. L. *Administração de Marketing*. 15. ed. São Paulo: Pearson, 2016.

MARTINS, H. L. *Marketing de serviços: fundamentos e estratégias para o setor esportivo*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2017.

MAXIMIANO, A. C. A. *Introdução à administração: teoria e prática no contexto brasileiro*. 10. ed. São Paulo: Pearson, 2018.

MINTZBERG, H. A estratégia em cinco Ps. In: MINTZBERG, H. et al. *Safári de Estratégia: um roteiro pela selva do planejamento estratégico*. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2014.

SEBRAE. *Plano de Negócios: seu guia definitivo*. Brasília: Sebrae Nacional, 2022. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/Artigos/como-elaborar-um-plano-de-negocios>. Acesso em: 13 jun. 2025.

WORLD HEALTH ORGANIZATION. *World Health Statistics 2019: monitoring health for the SDGs*. Geneva: WHO, 2019. Disponível em: <https://www.who.int/publications/i/item/9789241565707>. Acesso em: 23 abr. 2025.

## **ANEXO I - CONTRATO SOCIAL**

### **CONTRATO SOCIAL DA B.E.M. ATIVAÇÃO E RECUPERAÇÃO MUSCULAR LTDA INSTRUMENTO PARTICULAR DE CONSTITUIÇÃO DE SOCIEDADE EMPRESÁRIA LIMITADA**

Pelo presente instrumento particular, na melhor forma de direito, as partes abaixo identificadas:

Andrew da Costa Ascenço, brasileiro, solteiro, empresário, nascido em 27/02/2005, portador da cédula de identidade RG nº 34.764.362-8 SSP/SP, inscrito no CPF/MF sob nº 462.283.198-72, residente e domiciliado na cidade de Ribeirão Pires, Estado de São Paulo, na Rua Paulino Santana, nº 95, Bairro Jardim Pedroso, CEP 09350-251.

Gabrielle Aparecida Gomes de Sá, brasileira, solteira, empresária, nascida em 12/05/2000, portadora da cédula de identidade RG nº 98.617.712-X SSP/SP, inscrita no CPF/MF sob nº 537.183.238-91, residente e domiciliada na cidade de Mauá, Estado de São Paulo, na Rua Da Bocaina nº 70, Bairro Jardim Mauá, CEP 09350-218.

Vinicius Dias Santos, brasileiro, solteiro, empresário, nascido em 22/08/2003, portador da cédula de identidade RG nº 050.070.256-4 SSP/SP, inscrito no CPF/MF sob nº 319.928.837-12, residente e domiciliado na cidade de Mauá, Estado de São Paulo, na Rua Orlando Tasca nº 277, Bairro Vila Falchi, CEP 09350-276.

Michelly da Silva Hoschett, brasileira, solteira, empresária, nascida em 21/08/2000, portadora da cédula de identidade RG nº 098.937.273-6 SSP/SP, inscrita no CPF/MF sob nº 418.394.312-X, residente e domiciliado na cidade de Mauá, Estado de São Paulo, na Rua Viaduto da Saudade, nº 152, Bairro Jardim Pilar, CEP 09350-123.

Roberto Junior da Silva Santos, brasileiro, solteiro, administrador, nascido em 04/03/1994, portador da cédula de identidade RG nº 362.927.592-X SSP/SP, inscrito no CPF/MF sob nº 736.718.717-28, residente e domiciliado na cidade de Mauá, Estado de São Paulo, na Rua Pacoal Falci, nº 82, Bairro Vila Falchi, CEP 09350-276.

Resolvem, de comum acordo, constituir uma sociedade empresária limitada, que se regerá pelas cláusulas seguintes e, nos casos omissos, pela Lei nº 10.406/2002 (Código Civil Brasileiro).

#### CLÁUSULA PRIMEIRA – DENOMINAÇÃO, SEDE, OBJETO E DURAÇÃO

A sociedade girará sob a denominação de B.E.M. ATIVAÇÃO E RECUPERAÇÃO MUSCULAR LTDA, com sede e domicílio na Rua Rio Branco, nº 577, Bairro Vila Augusto, na cidade de Mauá, Estado de São Paulo, CEP 09310-110.

Parágrafo Único – A sociedade poderá abrir filiais, agências ou escritórios em qualquer parte do território nacional, mediante decisão dos sócios.

Objeto Social – A sociedade tem por objeto a prestação de serviços de ativação muscular, recuperação física e fisioterapia, incluindo aplicação de técnicas como crioterapia, pressoterapia, alongamentos, massagens miofasciais e outras atividades correlatas.

Duração – A sociedade terá prazo de duração indeterminado.

#### CLÁUSULA SEGUNDA – CAPITAL SOCIAL

O capital social da sociedade é de R\$ 100.000,00 (cem mil reais), dividido em 100.000 (cem mil) quotas de valor nominal de R\$ 1,00 (um real) cada uma, integralizado neste ato em moeda corrente nacional, distribuído entre os sócios da seguinte forma:

Andrew da Costa Ascenço: 20.000 quotas, totalizando R\$ 20.000,00.

Roberto Junior da Silva Santos: 20.000 quotas, totalizando R\$ 20.000,00.

Vinicius Dias Santos: 20.000 quotas, totalizando R\$ 20.000,00.

Michelly da Silva Hoschett: 20.000 quotas, totalizando R\$ 20.000,00.

Gabrielle Aparecida Gomes de Sá: 20.000 quotas, totalizando R\$ 20.000,00.

Parágrafo Único – Cada quota é indivisível e confere a seu titular o direito a um voto nas deliberações sociais. A responsabilidade de cada sócio é limitada ao valor de

suas quotas, mas todos respondem solidariamente pela integralização do capital social.

#### CLÁUSULA TERCEIRA – ADMINISTRAÇÃO

A administração da sociedade caberá a todos os sócios, atuando em conjunto ou separadamente, usando o título de administradores, podendo praticar todos os atos necessários à gestão da sociedade, inclusive representá-la ativa e passivamente, em juízo ou fora dele.

Parágrafo Primeiro – As procurações deverão ser outorgadas com poderes expressos e prazo determinado, exceto para fins judiciais.

Parágrafo Segundo – A alienação ou oneração de bens imóveis da sociedade somente poderá ocorrer mediante aprovação unânime dos sócios.

#### CLÁUSULA QUARTA – DELIBERAÇÕES SOCIAIS

As deliberações sociais serão tomadas em reunião ou assembleia de sócios, podendo ser realizadas presencialmente ou por meio eletrônico (videoconferência, plataformas digitais ou outros meios equivalentes).

Parágrafo Primeiro – As deliberações que impliquem: a) alteração do contrato social; incorporação, fusão ou cisão da sociedade;

transformação societária;

aumento ou redução de capital social;

dissolução da sociedade;

entrada de novos sócios; dependerão de aprovação de sócios representando, no mínimo, 75% (setenta e cinco por cento) do capital social.

Parágrafo Segundo – Para as demais matérias, as deliberações sociais serão tomadas por maioria simples de votos dos sócios presentes. Cada quota confere ao sócio o direito a um voto.

Parágrafo Terceiro – As reuniões ou assembleias poderão ser convocadas por qualquer dos sócios, mediante notificação por escrito (inclusive por e-mail ou

aplicativo de mensagens), com antecedência mínima de 5 (cinco) dias corridos, especificando data, hora, local e ordem do dia.

Parágrafo Quarto – As deliberações deverão ser registradas em ata e assinadas pelos sócios presentes, podendo ser arquivadas em livro próprio ou em meio digital.

#### CLÁUSULA QUINTA – EXERCÍCIO SOCIAL E DISTRIBUIÇÃO DE LUCROS

O exercício social coincidirá com o ano civil, encerrando-se em 31 de dezembro de cada ano, quando será levantado o balanço patrimonial e as demais demonstrações contábeis exigidas por lei. Os lucros ou prejuízos apurados serão distribuídos entre os sócios na proporção de suas quotas, salvo deliberação em contrário.

#### CLÁUSULA SEXTA – RETIRADA E EXCLUSÃO DE SÓCIOS

A retirada, exclusão, falecimento ou incapacidade civil de sócio não dissolverá a sociedade, que continuará com os remanescentes. No caso de falecimento, os herdeiros poderão ingressar na sociedade mediante anuência dos demais sócios ou receberão o valor correspondente às quotas, apurado com base no último balanço levantado.

#### CLÁUSULA SÉTIMA – DISSOLUÇÃO

A sociedade será dissolvida nos casos previstos em lei ou por deliberação unânime dos sócios.

#### CLÁUSULA OITAVA – FORO

Para dirimir quaisquer controvérsias oriundas deste contrato, as partes elegem o foro da Comarca de Mauá, Estado de São Paulo, renunciando a qualquer outro, por mais privilegiado que seja.

E, por estarem assim justos e contratados, assinam o presente instrumento em 3 (três) vias de igual teor e forma, juntamente com duas testemunhas.

Mauá, \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2025.

\_\_\_\_\_

Andrew da Costa Ascenço

---

Roberto Junior da Silva Santos

---

Michelly da Silva Hoschett

---

Gabrielle Aparecida Gomes de Sá

---

Vinicius Dias Santos

Testemunhas:

Nome: \_\_\_\_\_

RG: \_\_\_\_\_

CPF: \_\_\_\_\_

Nome: \_\_\_\_\_

RG: \_\_\_\_\_

CPF: \_\_\_\_\_

## ANEXO II – IMAGENS DOS EQUIPAMENTOS

### BOTA DE COMPRESSÃO PNEUMÁTICA:



**1. Melhora da Circulação Sanguínea:** A compressão ajuda a aumentar o fluxo sanguíneo nas extremidades, reduzindo o risco de trombose.

**2. Alívio da Dor:** Pode proporcionar alívio para pessoas que sofrem de dor nas pernas devido a problemas circulatórios.

**3. Aceleração da Recuperação:** Usada em reabilitação, ajuda na recuperação de cirurgias ou lesões, acelerando a cicatrização.

### PISTOLA MASSAGEADORA ELETRICA:



**1. Alívio da Tensão Muscular:** A pistola massageadora ajuda a relaxar os músculos tensos, proporcionando alívio imediato e reduzindo a dor muscular.

**2. Aceleração da Recuperação:** Após exercícios físicos intensos, a massagem com a pistola pode melhorar a circulação sanguínea, acelerando a recuperação muscular.

**3. Melhoria da Mobilidade:** O uso regular da pistola massageadora pode aumentar a flexibilidade e a amplitude de movimento, ajudando a prevenir lesões e melhorando o desempenho atlético.

## JOELHEIRA ELETRICA :



**1.Aumento da Circulação:** Melhora o fluxo sanguíneo na região do joelho.

**2.Melhora da Mobilidade:** Aumenta a amplitude de movimento do joelho.

**3.Relaxamento Muscular:** Promove o relaxamento dos músculos ao redor do joelho.

**4.Alívio da Dor:** Proporciona alívio imediato para

dores no joelho.

## VENTOSA MASSAGEADORA :



**1.Recuperação Muscular Acelerada:** A ventosa massageadora pode ajudar os jogadores a se recuperarem mais rapidamente após treinos e jogos intensos, reduzindo a fadiga muscular.

**2.Prevenção de Lesões:** Ao melhorar a circulação sanguínea e aliviar a tensão muscular, as ventosas podem ajudar a prevenir lesões, como distensões e

contusões.

**3.Alívio da Dor:** Jogadores que sofrem de dores musculares ou articulares podem encontrar alívio eficaz com o uso de ventosas, permitindo que continuem a treinar e jogar com mais conforto.

## ROLO DE LIBERAÇÃO MIO FACIAL:



1. **Prevenção de Lesões:** O uso regular do rolo ajuda a soltar os músculos e a facial, reduzindo o risco de lesões como distensões e tensões.

2. **Aceleração da Recuperação:** Após treinos e jogos, a liberação miofascial pode diminuir a dor muscular tardia, permitindo que os jogadores se recuperem mais rapidamente.

3. **Melhoria da Performance:** Aumentar a flexibilidade e a mobilidade muscular pode resultar em melhor desempenho em campo, aprimorando a agilidade e a resistência.

## TORNOZELEIRA ELETRICA:



1. **Prevenção e Recuperação de Lesões:** A

tornozeleira elétrica ajuda a fortalecer os músculos e ligamentos ao redor do tornozelo, prevenindo entorses e facilitando a recuperação rápida após lesões.

2. **Alívio da Dor e Inflamação:** A estimulação elétrica pode reduzir dores e inflamações

causadas por esforços repetitivos ou impactos durante os jogos e treinos.

3. **Melhora da Circulação e Mobilidade:** O uso da tornozeleira elétrica promove melhor circulação sanguínea na região, aumentando a flexibilidade e a amplitude de movimento, essenciais para a performance em campo.

## BANDAGEM PARA BOTINHA ESTRUTURAL:



**1. Recuperação Muscular:** A bandagem, especialmente com água fria ou morna, pode ajudar a reduzir a dor muscular e acelerar a recuperação após treinos intensos ou jogos.

**2. Redução da Inflamação:** Banhos frios são eficazes na diminuição da inflamação e do inchaço, ajudando a tratar lesões e a melhorar a saúde geral das articulações.

**3. Relaxamento e Alívio do Estresse:** A bandagem proporciona um momento de relaxamento, ajudando a aliviar o estresse físico e mental, o que é essencial para a performance e o bem-estar dos jogadores.

## BANHEIRA DE GELO



**1. Recuperação muscular:** acelera a regeneração das fibras musculares após esforço físico intenso, favorecendo o retorno mais rápido às atividades esportivas.

**2. Redução de dores e inflamações:** alivia desconfortos musculares e articulares, além de prevenir lesões decorrentes de sobrecarga.

**3. Melhora da performance:** permite maior frequência de treinos e jogos com menor desgaste físico, contribuindo para o desenvolvimento técnico e físico do atleta.

## AB ROLLER



1. **Fortalecimento do core:** melhora a estabilidade e equilíbrio corporal.
2. **Prevenção de lesões:** protege coluna e articulações durante movimentos intensos.
3. **Aumento da potência:** contribui para força em chutes, corridas e mudanças de direção.