

**SLEIMAM WILLIAM KADRI PEREIRA**

# **PLANO DE NEGÓCIOS PARA ESTRUTURAÇÃO DA EMPRESA**

Trabalho apresentado ao curso MBA em Gestão Estratégica de Empresas, Pós-Graduação *lato sensu*, Nível de Especialização, do Programa FGV Management da Fundação Getúlio Vargas, como pré-requisito para a obtenção do Título de Especialista.

**Jose Carlos Franco de Abreu Filho**

**Coordenador Acadêmico Executivo**

**Gianfranco Muncinelli**

**Orientador**

**Curitiba - PR**

**2018**

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS

PROGRAMA FGV MANAGEMENT

MBA EM GESTÃO ESTRATÉGICA DE EMPRESAS

O Trabalho de Conclusão de Curso, **Plano de negócio para estruturação da empresa**, elaborado por Sleimam William Kadri Pereira e aprovado pela Coordenação Acadêmica, foi aceito como pré-requisito para a obtenção do certificado do Curso de Pós-Graduação *lato sensu* MBA em Gestão Estratégica de Empresas, Nível de Especialização, do Programa FGV Management.

Curitiba, 1º de dezembro de 2018.

---

Jose Carlos Franco de Abreu Filho

Coordenador Acadêmico Executivo

---

Gianfranco Muncinelli

Orientador

## DECLARAÇÃO

A empresa Gabielli Pereira dos Anjos Kadri – ME de nome fantasia Fisiorgonomic, representada neste documento pelo Sra. Gabielli Pereira dos Anjos Kadri, proprietária, autoriza a divulgação das informações e dados coletados em sua organização, na elaboração do Trabalho de Conclusão de Curso intitulado Plano de negócios para estruturação da empresa, realizados pelo aluno Sleimam William Kadri Pereira, do curso de MBA em Gestão Estratégica de Empresas, do Programa FGV Management, com o objetivo de publicação e/ ou divulgação em veículos acadêmicos.

Curitiba 23 de janeiro de 2019

---

Gabielli Pereira dos Anjos Kadri

Proprietária

Fisiorgonomic

## **TERMO DE COMPROMISSO**

O aluno Sleimam William Kadri Pereira, abaixo assinado, do curso de MBA em Gestão Estratégica de Empresas, Turma GEE 5/16 do Programa FGV Management, realizado nas dependências da instituição conveniada ISAE, no período de 10/04/2018 a 19/12/2018, declara que o conteúdo do Trabalho de Conclusão de Curso intitulado Plano de negócios para estruturação da empresa, é autêntico e original.

Curitiba, 1º de dezembro 2018.

---

Sleimam William Kadri Pereira

Dedicatória

Dedico este trabalho à minha Mãe Jalile, a minha esposa Gabielli e a minha irmã Kleiane.

Agradeço a Deus por atender os meus pedidos, agradeço a minha irmã que me ajudou financeiramente a realizar esta conquista, agradeço a minha esposa que está sempre me apoiando e presente em minha vida e agradeço a minha mãe que sempre prezou pelos meus estudos.

## **LISTA DE FIGURAS**

FIGURA 1 – LOCALIZAÇÃO DA REGIÃO METROPOLITANA DE CURITIBA.....	16
FIGURA 2 – FLUXOGRAMA DO PROCESSO DE CAPTAÇÃO DE CLIENTES.....	23

## LISTA DE TABELAS

TABELA 1 - INVESTIMENTOS INICIAIS .....	25
TABELA 2 - ESTIMATIVAS DE FATURAMENTO, CONSIDERANDO MÉDIA MENSAL 25	
TABELA 3 - ESTIMATIVA DE CUSTOS FIXOS .....	26
TABELA 4 - DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS MENSAL MÉDIO .....	27
TABELA 5 - FLUXO DE CAIXA ESTIMADO PARA O PRIMEIRO SEMESTRE DE FUNCIONAMENTO DA EMPRESA .....	28
TABELA 6 - FLUXO DE CAIXA ESTIMADO PARA O PRIMEIRO SEMESTRE DE FUNCIONAMENTO DA EMPRESA .....	29
TABELA 7 - PAYBACK DESCONTADO .....	30
TABELA 8 - DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS CENÁRIO PESSIMISTA DE VOLUME DE VENDAS .....	30
TABELA 9 - DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS CENÁRIO OTIMISTA DE VOLUME DE VENDAS .....	31



## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>SUMÁRIO EXECUTIVO</b>	<b>10</b>
<b>2</b>	<b>A EMPRESA - DESCRIÇÃO GERAL</b>	<b>11</b>
<b>3</b>	<b>ANÁLISE DE MERCADO</b>	<b>13</b>
3.1	Análise setorial	13
3.2	Análise da demanda	16
3.3	Análise da concorrência	18
<b>4</b>	<b>OFERTA DA EMPRESA</b>	<b>20</b>
4.1	Descrição detalhada	20
4.2	Posicionamento e vantagem competitiva	20
4.3	Estratégia de Marketing	20
4.4	Análise SWOT	21
<b>5</b>	<b>PLANO OPERACIONAL</b>	<b>23</b>
5.1	Infraestrutura	23
5.2	Tecnologia adotada	24
5.3	Logística	25
5.4	Fornecedores	26
5.5	Organização e recursos humanos	26
5.6	Currículos	26
<b>6</b>	<b>PLANO FINANCEIRO</b>	<b>28</b>
6.1	Estimativas financeiras	28
6.2	Análise de viabilidade	32
<b>7</b>	<b>CONCLUSÃO</b>	<b>36</b>
7.1	Premissas assumidas	36
7.2	Cenários estudados	36
7.3	Necessidade de capital	36
7.4	Tomada de decisão	36
<b>8</b>	<b>REFERÊNCIAS</b>	<b>38</b>

## 1. SUMÁRIO EXECUTIVO

Este documento tem por objetivo analisar a viabilidade financeira da empresa Fisiogermonic que já está em operação na cidade de Curitiba – PR. Esta empresa nasceu em junho de 2016 da percepção e oportunidade repentina de negócio, hoje é administrada por um casal cujo marido é engenheiro mecânico e a proprietária fisioterapeuta. Inicialmente buscou-se os requisitos mínimos para atender a demanda pontual que havia surgido, porém com o passar dos dias foram surgindo as necessidades e requisitos para se manter em operação no mercado.

O estudo apresentado a seguir evidenciará que a abertura e a estruturação desse negócio se mostram viável financeiramente e muito atrativo, pois o investimento inicial foi de aproximadamente R\$ 1.000,00 com *payback* de no máximo 3 meses. A empresa tem um faturamento médio de R\$ 7.000,00, com um resultado operacional de 34,58%.

O Brasil inicia 2019 com uma nova presidência, com isso o aumento do nível de confiança para o consumo e para os investimentos no Brasil trazem novas oportunidades para o mercado, certamente o aumento de produção nas indústrias beneficiará a implantação dos programas de saúde e bem-estar que buscam maior produtividade e satisfação dos colaboradores. As possibilidades de prospecção do negócio em Curitiba e região metropolitana são altas, com este estudo será possível estruturar a empresa e consolidá-la no mercado de saúde e bem-estar.

Recomenda-se ao investidor que siga com o plano de negócios para estruturação da empresa, embora a concorrência na região seja alta o investimento é relativamente baixo com oportunidade de retorno em curto prazo.

## 2. A Empresa – Descrição Geral

Em busca da produtividade continua dos funcionários, os empresários têm buscado meios para reduzir afastamentos do trabalho por doenças diversas e também a redução de acidentes de trabalho.

Diante deste cenário e demanda, a *Fisioergonomic* tem como solução os programas de ginástica laboral e a *quick massage*. A ginástica laboral é uma modalidade de exercícios físicos com o objetivo de reduzir as lesões causadas por esforços repetitivos através de exercícios de alongamento, flexibilidade das articulações e relaxamento muscular, esta atividade tem duração média de 10 minutos. A *quick massage* consiste na aplicação de massagem em determinadas regiões do corpo em um tempo médio de 15 a 20 minutos, ou seja, uma “massagem rápida”, ideal para obter um relaxamento muscular, recuperação física e emocional, minimizando o estresse e lesões do dia a dia. É utilizada uma cadeira especialmente projetada para este fim, onde o beneficiário se acomoda confortavelmente para receber a *quick massage*.

Desta forma a missão da *Fisioergonomic* é promover o acesso à saúde, qualidade de vida e bem-estar no local de trabalho dos funcionários por meio de tratamentos de fisioterapia ocupacional a preço justo em operação rentável. A *Fisioergonomic* tem a visão de ser reconhecida até 2022 como uma empresa que reduz afastamentos de trabalho, que aumenta a qualidade de vida e produtividade dos colaboradores por meio dos serviços prestados.

Diante do período em já exercido foi possível identificar neste projeto os valores que buscamos para *Fisioergonomic*, o comprometimento com a saúde e bem-estar das pessoas, a ética e produtividade são os valores que almejamos para estruturar este negócio.

Mesmo com uma grande concorrência no mercado, a maior vantagem competitiva da *Fisioergonomic* é o baixo custo, pois mesmo sabendo de todos os benefícios do programa a cultura dos empresários brasileiros ainda os levam a analisar em primeiro lugar o custo do investimento, por este motivo buscamos uma estrutura enxuta, mas com o suporte necessários para atender seus clientes, assim como profissionais habilitados e registrados em seus conselhos profissionais. Além disso, a *Fisioergonomic* proporciona uma aula experimental para os colaboradores, neste momento o contratante tem a oportunidade de analisar o comportamento dos funcionários para saber se gostaram da atividade ou não.

No serviço de *quick massage* buscamos pela cadeira mais ergonômica, confortável e segura para realização do procedimento, prezamos também pela facilidade na montagem e desmontagem da cadeira quando houver a necessidade de transporte. Na atividade de ginástica laboral não há diferença no serviço prestado em relação a tecnologia, porém procuramos sempre buscar a criatividade e inovação nas atividades de forma que o público se interesse em participar das aulas.

## 3. Análise de Mercado

### 3.1 Análise Setorial

#### 3.1.1 Aspectos gerais

A *Fisioergonomic* está inserida no segmento de saúde e bem-estar, fisioterapeutas, educadores físicos e segurança do trabalho. A ginástica laboral representa para os profissionais da fisioterapia e educação física uma fatia do mercado da área da saúde que vem crescendo nas indústrias brasileiras dos mais diversos ramos.

Conforme pesquisa realizada pelo Sesi em 2016, através do levantamento de informações do Sistema de Avaliação do Estilo de Vida e Produtividade (SAEVP), identificou-se que a média de trabalhadores Inativos Fisicamente no Paraná aumentou de 37,33% em 2015 para 39,18% em 2016<sup>1</sup>. (SESI, 2017)

Atualmente temos identificado que as empresas que têm se conscientizado quanto a estas questões, estão cada vez mais competitivas no mercado atual, estando à frente de seus concorrentes, na busca incessante de ações capazes de atender suas necessidades, em relação aos seus processos de tomada de decisão, identificando possibilidades para a resolução de gargalos e reduzindo custos com saúde do trabalhador, aumentando sua produtividade e competitividade. (SESI, 2017)

Depois de um dia inteiro no trabalho muitas pessoas sentem uma dorzinha na coluna, porém, isso não deve ser encarado como algo normal. Segundo pesquisa realizada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), em 2014, cerca de 3,5 milhões de pessoas com mais de 18 anos têm ou já tiveram diagnóstico de Lesões por Esforços Repetitivos (LER) e Distúrbios Osteomusculares Relacionados ao Trabalho (DORT) no Brasil. É para evitar esses problemas que existe o profissional especializado na prática da ginástica laboral. (CORREIO24HORAS, 2018)

Por causa de esforços repetitivos ou má postura, o dia a dia de trabalho pode provocar problemas de saúde nos colaboradores de uma empresa, resultando em baixa produtividade e trabalhadores insatisfeitos. A pesquisa Nacional da Saúde também mostrou que 18,5% da

população adulta do Brasil tem doenças crônicas na coluna, totalizando cerca de 27 milhões de pessoas. A prática de exercícios no local de trabalho minimiza esses problemas e ainda diminui o estresse. (CORREIO24HORAS, 2018)

### **3.1.2 Fornecedores**

A *Fisioergonomic* é seu próprio fornecedor, para os produtos auxiliares da atividade são os comerciantes de artigos para ginástica, pilates, academias e comércios de equipamentos de proteção individual, podendo ser encontrados em larga escala na cidade de Curitiba e mais facilmente no mercado virtual.

### **3.1.3 Clientes**

Nossos potenciais clientes são as indústrias metalúrgicas, montadoras de veículos, indústria metal mecânica, indústria têxtil, bancos, *call center* e empresas de médio/grande porte.

### **3.1.4 Ameaças**

As indústrias e montadoras que concentram maior parte dos funcionários sofrem constantemente com a forte instabilidade econômica do país, que ora está aquecida e ora está em baixa, nestes momentos de crise os investimentos em saúde e bem-estar dos colaboradores são as primeiras opções para se reduzir custos.

Outra ameaça frequente é a pouca adesão a atividade de ginástica laboral, causada por pouco interesse dos alunos quando o profissional não atende as expectativas do programa, mas é causada também por dificuldade impostas pelo próprio cliente quando as chefias não liberam seus funcionários.

Seja qual for a dificuldade, o cliente deve ser informado e estimulado a agir para corrigir, do contrário, no momento em que você for chamado para ser informado do cancelamento do projeto, você ou sua empresa será responsabilizado em 100% pelo insucesso do projeto. Assim o acompanhamento e atenção constante a todos os detalhes do programa minimizam muito o risco de cancelamento por falta de adesão. (ALESSANDROGONÇALVES, 2017)

### **3.1.5 Barreiras**

Um dos problemas encontrados na conscientização da importância pelo empresariado é a confusão que ocorre entre prevenção de doenças e tratamento de doenças ocupacionais. Ao se partir do ponto em que um terço do dia de um trabalhador são dedicados ao trabalho, faz-se necessário de intervenções preventivas, onde o processo deve seguir o caminho da educação, aprendizado e, primordialmente, da motivação para as mudanças (LUCCHESI, 2007).

### **3.1.6 Macro ambiente**

Conforme pesquisa realizada pelo Sesi em 2016, através do levantamento de informações do Sistema de Avaliação do Estilo de Vida e Produtividade (SAEVP), identificou-se que a média de trabalhadores Inativos Fisicamente no Paraná aumentou de 37,33% em 2015 para 39,18% em 2016<sup>1</sup>, verificou-se ainda um alto percentual de trabalhadores “Inativos Fisicamente nos Deslocamentos”, cerca de 78,98%<sup>1</sup>. (SESI, 2017)

Nesse sentido, passou-se a refletir que o comportamento sedentário pode ser um importante fator de risco à saúde das pessoas, e que aumentar a prática de atividades físicas de intensidade moderada a vigorosa, simplesmente, pode não ser suficiente para alcançar a plenitude de benefícios para saúde e qualidade de vida<sup>13</sup>. Precisamos desta forma então, além de realizarmos a quantidade de atividade física mínima recomendada pela Organização Mundial da Saúde (150 minutos de intensidade moderada de atividade física aeróbica por semana ou 75 minutos de intensidade vigorosa de atividade física aeróbica por semana)<sup>14</sup>, mas sim reduzir com maior efetividade a quantidade de tempo sentado de nossas atividades diárias. (SESI, 2017)

### **3.1.7 Oportunidades / ameaças (setor)**

A economia brasileira tem potencial de crescer mais de 3% no ano que vem se o novo governo conseguir aprovar as reformas, especialmente a da Previdência, e acelerar as privatizações, segundo economistas ouvidos pela reportagem. A dúvida dos especialistas é quanto à governabilidade do presidente eleito Jair Bolsonaro e sua capacidade de obter o apoio do Congresso e da sociedade para a aprovação das reformas. (ESTADÃO, 2018)

O estudo anual sobre práticas e expectativas dos industriais paranaenses revela que 81% dos empresários estão otimistas para 2019. Este é o melhor resultado desde 2013, quando

a pesquisa revelou que 84% deles acreditavam num bom ano para a economia em 2014. O percentual é mais positivo que o do ano passado, que foi de 63,57%. Desde 1996, o pior ano em relação ao otimismo foi 2016, quando apenas 33% dos industriais mostraram boas expectativas em relação ao próximo ano. (AGÊNCIAFIEP, 2018)

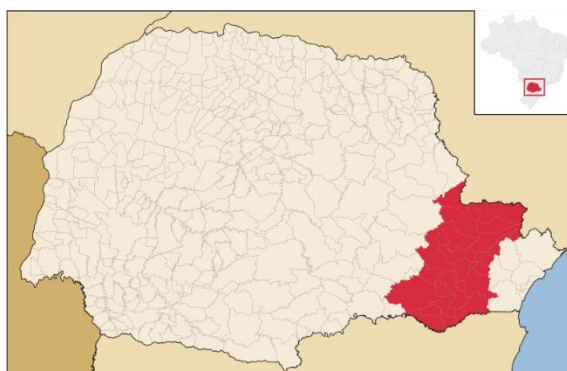
Com a expectativa de crescimento prospectada para 2019 certamente haverá maiores oportunidades para inclusão de programas de saúde e bem-estar nas empresas, pois existindo demanda os empresários buscam extrair maior produtividade dos funcionários que propiciam o setor da saúde e bem-estar.

## 3.2. Análise da Demanda

### 3.2.1 Perfil do cliente

O perfil dos clientes da *Fisioergonomic* são as empresas e grupos corporativos em geral que possuem no mínimo 30 funcionários podendo chegar a 3.000 funcionários no caso das multinacionais com 3 turnos. Os clientes estão localizados na cidade de Curitiba e região metropolitana como pode ser mostrada na figura 1.

FIGURA 01 – LOCALIZAÇÃO DA REGIÃO METROPOLITANA DE CURITIBA



### 3.2.2 Segmento

A *Fisioergonomic* está inserida no segmento de saúde e bem-estar, fisioterapeutas, educadores físicos e segurança do trabalho. A ginástica laboral representa para os profissionais da fisioterapia e educação física uma fatia do mercado da área da saúde que vem crescendo nas indústrias brasileiras dos mais diversos ramos.



### 3.2.3 Quantificação

A *Fisioergonomic* trabalha com uma equipe devidamente preparada e registrada em seus respectivos conselhos de classe que supre a demanda atual dos contratos. Buscamos segregar alguns contatos de profissionais pré-aprovados em nosso banco de dados no caso de um aumento inesperado de programas de ginástica laboral e *quick massage*, assim evitamos a falta de mão de obra e conseqüentemente a oportunidade de prestar o serviço.

Atualmente a *Fisioergonomic* possui 2 serviços, ginástica laboral e *quick massage*, sendo a ginástica laboral o serviço mais vendido. A disponibilidade de horas da *Fisioergonomic* com a estrutura atual é de 57 horas semanais ou 228 horas mensais.

### 3.2.4 Preço

Os preços dos serviços de ginástica laboral situam-se entre R\$ 900,00 reais e R\$3.500,00 reais por mês, por empresa e conforme número de aulas e carga horária. A *quick massage* tem preço médio de R\$ 100,00 a hora.

O preço final de cada serviço se formará a partir do custo unitário de cada atendimento ou contrato, levando em consideração os impostos, as despesas comerciais e margem de lucro.

### 3.2.5 Receita

A receita bruta da *Fisioergonomic* fica em média na faixa de R\$ 10.000,00 por mês, podendo ter variações por conta de atividade pontuais em programas como SIPAT (semana interna de prevenção de acidentes de trabalho) nas empresas que não possuem contrato mensal com a *Fisioergonomic*. O faturamento anual bruto fica entre R\$120.000,00 e R\$150.000,00.

Considerando a estrutura atual e disponibilidade de carga horária é possível chegar até R\$ 18.000,00 de faturamento mensal, para atingir maior faturamento é necessário a contratação de mais mão-de-obra.

### **3.2.6 Tendências e Perspectivas**

O fato é que nos próximos anos milhões de empresas serão criadas, a Ginástica Laboral será provavelmente obrigatória em órgãos públicos e a demanda por profissionais qualificados será muito grande. (ALESSANDROGONÇALVES, 2017)

A tendência de produzir cada vez mais com menor custo, evidenciará a ginástica laboral e a *quick massage* como ferramentas de ganho de produtividade dos colaboradores.

A perspectiva é de negociar e fechar ao menos 1 contrato de ginástica laboral por quadrimestre, e 1 contrato de *quick massage* ao semestre. Para atendimentos avulsos em programas de SIPAT a perspectiva é de negociar 1 contrato por trimestre.

### **3.2.7 Mercado Potencial**

Os clientes que demonstram um nível de interesse suficiente para a oferta da *Fisioergonomic* são as *startups* onde concentram pessoas trabalhando em sintonia, com espírito inovador e empreendedor, preocupados uns com os outros.

### **3.2.8 Mercado Disponível**

Os clientes que possuem interesse, acesso e renda para uma determinada proposta da *Fisioergonomic* são na maior parte as multinacionais e empresas de grande porte que possuem o SESMT (Serviços Especializados em Engenharia de Segurança e em Medicina do Trabalho), o qual orienta e adere aos programas de saúde e bem-estar.

### **3.2.9 Mercado Alvo**

Empresas e grupos corporativos em geral, situados na cidade de Curitiba-PR e região metropolitana.

## **3.3. Análise da Concorrência**

### **3.3.1 Identificação completa dos concorrentes**

Os principais concorrentes da *Fisioergonomic* são as empresas que estão consolidadas no território regional, com anos em operação e com reconhecimento da marca.

Criado em 1º de julho de 1946, o Serviço Social da Indústria (SESI) tem como desafio desenvolver uma educação de excelência voltada para o mundo do trabalho e aumentar a produtividade da indústria, promovendo a saúde e segurança do trabalhador. O SESI oferece soluções para as empresas industriais brasileiras por meio de uma rede integrada, que engloba atividades de educação, segurança e saúde do trabalho e promoção da saúde (SESI, 2018). Sem dúvida o maior concorrente da *Fisioergonomic* com forte atuação nas indústrias do Paraná.

Existem mais de 10 concorrentes bem estruturados na cidade de Curitiba-PR, dentre eles: Biolaboral, SEFIT, Qualycorpore, Fildoll, Elaborium, Ocupamed, A laboral, Fit in company, Promove, Fision e SISPREV.

Outra faixa de concorrentes são as academias com programas corporativos, terapeutas ocupacionais e professores de educação física.

### **3.3.2 Pontos fortes e fracos da concorrência**

Os pontos fortes dos grandes concorrentes são o tempo de operação na região, os contatos de RH e SESMT, a estrutura consolidada para atendimento às empresas, espaço comercial adequado para receber clientes e nome reconhecido na região.

O ponto forte dos pequenos concorrentes é o regime tributário utilizado para prestar o serviço, em sua maioria são MEI (Microempreendedor Individual) o que os beneficia ao contribuir mensalmente com o valor atual de R\$52,70.

Os pontos fracos são os custos fixos e variáveis elevados, assim como e a terceirização integral ou parcial das atividades prestadas.

## **4. Oferta da Empresa**

### **4.1 Descrição detalhada**

A *Fisioergonomic* não dispõe de um espaço físico para receber os clientes, todos os atendimentos são feitos pela internet, site, *linkedin*, e-mail e no próprio cliente, isto não significa que a qualidade dos serviços prestados e a organização da empresa sejam inferior à dos seus concorrentes.

### **4.2 Posicionamento e vantagem competitiva**

A *Fisioergonomic* não é a número 1 do segmento, mas se posiciona de forma profissional e organizada frente ao mercado, sabendo que o posicionamento da empresa não é um ato e sim um processo contínuo, a *Fisioergonomic* segue uma metodologia desde o primeiro contato e até após a entrega do serviço demonstrando os resultados do serviço.

A grande vantagem competitiva da *Fisioergonomic* é o baixo custo fixo, tornando assim seus serviços mais baratos em relação aos concorrentes.

### **4.3 Estratégia de Marketing**

Existe um grande valor nos serviços de saúde e bem-estar, por este motivo buscamos inovação estratégica nas atividades prestadas, motivando a equipe, parceiros e clientes para o alto desempenho de um relacionamento sustentável.

#### **4.3.1 O primeiro P: Produto**

Para o produto, em nosso caso o serviço, pensamos na solução, buscamos os serviços que satisfazem as necessidades dos nossos clientes, quando o resultado aparece não é mais preciso destacar as características, as funções e benefícios dos programas de saúde e bem-estar.

#### 4.3.2 O segundo P: Preço

Mesmo com preços competitivos, damos ênfase no valor dos nossos serviços, ao invés de enfatizar a relação entre preço e custo do serviço ou preços dos concorrentes.

#### 4.3.3 O terceiro P: Praça

A *Fisioergonomic* não tem sede física, por este motivo criamos uma presença integrada em canais distintos para auxiliar na venda do serviço, internet, redes sociais, feiras, *workshop* e congressos.

#### 4.3.4 O quarto P: Promoção

A *Fisioergonomic* adota um pensamento de educação, nesta ocasião fornecemos as informações relevantes para as necessidades de nossos clientes ao invés de simplesmente recorrer a publicidade com informações genéricas do programa de saúde e bem-estar.

### 4.4 Análise Swot

Na construção da análise Swot da *Fisioergonomic*, pode-se concluir que:

#### 1) S: pontos fortes

- A empresa está situada em uma residência, impactando diretamente na redução dos custos fixos.
- Os funcionários são competentes e devidamente registrados em seus respectivos conselhos de classe.
- A empresa oferece em suas propostas comerciais aulas experimentais para avaliação e apreciação do contratante.
- Alta rentabilidade

#### 2) W: pontos fracos

- Os funcionários ainda não possuem especialização na área de atuação da *Fisioergonomic*.
- Não existe um site da empresa na internet.

- Falta de material publicitário
- Nome e marca ainda desconhecida
- Negócio em fase inicial e sem histórico de mercado

3) O: oportunidades

- O grande número de empresas instaladas na cidade permite grandes oportunidades de crescimento.
- Existe uma oportunidade de credenciamento com o maior concorrente da *Fisioergonomic*, não deixa de ser uma oportunidade de crescimento.

4) T: ameaças

- Crise econômica nas indústrias, fechamento de empresas e redução de jornada.
- Crise política
- Perda de profissionais para concorrentes
- Processos trabalhistas

## 5. Plano Operacional

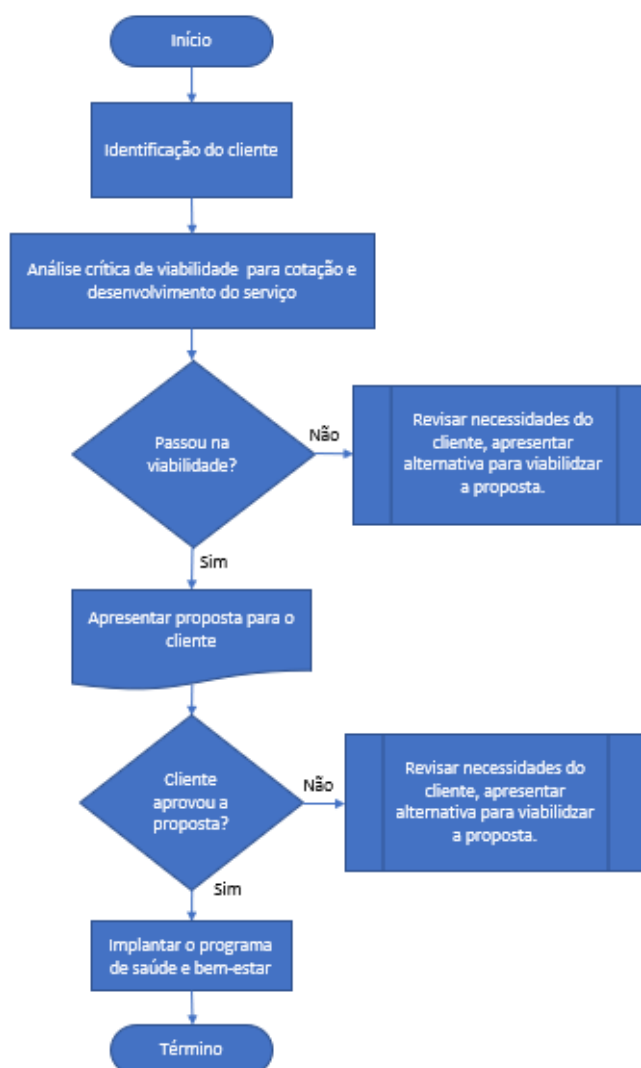
### 5.1 Infraestrutura

Conforme já citado, a *Fisioergonomic* está situada em uma residência na cidade de Curitiba, no momento não há necessidade de um espaço dedicado para que a empresa opere de forma satisfatória para seus clientes.

A *Fisioergonomic* é constituída por 3 membros, sendo a proprietária fisioterapeuta responsável e 2 fisioterapeutas autônomas, a proprietária conta também com o auxílio e suporte do marido que é engenheiro com vasta experiência na área comercial.

Na figura 2 podemos observar o fluxograma do processo de captação de clientes.

FIGURA 02 – FLUXOGRAMA DO PROCESSO DE CAPTAÇÃO DE CLIENTES



## 5.2 Tecnologia adotada

A *Fisioergonomic* atua nas dependências do cliente, nas áreas e setores que receberão o serviço de saúde e bem-estar. Os profissionais são qualificados e devidamente registrados em seus conselhos de classe. As atividades têm controle de presença diária e por setor, que é submetida para o cliente mensalmente. Buscamos junto ao SESMT e RH das empresas indicadores de afastamento para fazer o acompanhamento da evolução dos serviços de ginástica laboral.

Conforme já citado anteriormente no serviço de *quick massage* buscamos pela cadeira mais ergonômica, confortável e segura para realização do procedimento, prezamos também pela facilidade na montagem e desmontagem da cadeira quando houver a necessidade de transporte.

Na atividade de ginástica laboral não há diferença no serviço prestado em relação a tecnologia, utilizamos uma caixa de som *bluetooth* para tocar músicas sempre buscar a criatividade e inovação nas atividades de forma que o público se interesse em participar das aulas.

A *Fisioergonomic* adota os tipos de ginástica laboral conforme abaixo:

### Ginástica laboral preparatória

Realizada no início da jornada de trabalho, ela ativa fisiologicamente o organismo, prepara para o trabalho físico e melhora o nível de concentração e disposição, elevando a temperatura do corpo, oxigenando os tecidos e aumentando a frequência cardíaca. Tem a duração aproximada de 10 a 12 minutos. Inclui exercícios de coordenação, equilíbrio, concentração, flexibilidade e resistência muscular (Maciel, 2005; Albuquerque, 2005; Melzer, 2005; Leônidas, 2005).

### Ginástica laboral compensatória

Com duração de 5 a 10 minutos durante a jornada de trabalho, sua principal finalidade é compensar todo e qualquer tipo de tensão muscular adquirido pelo uso excessivo ou inadequado das estruturas musculo ligamentares. Tem o objetivo de melhorar a circulação com a retirada de resíduos metabólicos, modificar a postura no trabalho, reabastecer os depósitos de glicogênio e prevenir a fadiga muscular. São sugeridos exercícios de alongamento e



flexibilidade, respiratórios e posturais (Maciel, 2005; Albuquerque, 2005; Melzer, 2005; Leônidas, 2005).

#### Ginástica laboral de relaxamento

Realizada no final da jornada de trabalho durante 10 ou 12 minutos, tem como objetivo a redução do estresse, alívio das tensões, redução dos índices de desavenças no trabalho e em casa, com conseqüente melhora da função social. São realizadas automassagens, exercícios respiratórios, exercícios de alongamento e flexibilidade e meditação (Maciel, 2005; Albuquerque, 2005; Melzer, 2005; Leônidas, 2005).

#### Ginástica laboral de compensação

Tem o objetivo de evitar vícios posturais e o aparecimento da fadiga, principalmente por posturas extremas, estáticas ou unilaterais. Podem ser realizados movimentos simétricos de alongamento dentro do próprio setor ou ambiente de trabalho entre 5 a 10 minutos (Maciel 2005; Albuquerque, 2005; Melzer, 2005; Leônidas, 2005).

#### Ginástica laboral corretiva

A finalidade da Ginástica Laboral Corretiva é estabelecer o antagonismo muscular, utilizando exercícios que visam fortalecer os músculos fracos e alongar os músculos encurtados, destinando-se ao indivíduo portador de deficiência morfológica, não patológica, sendo aplicada a um grupo reduzido de pessoas. Entretanto, a Ginástica Laboral Corretiva visa combater e, principalmente, atenuar as conseqüências decorrentes de aspectos ecológicos ergonômicos inadequados ao ambiente de trabalho (Maciel, 2005; Albuquerque, 2005; Melzer, 2005; Leônidas, 2005).

### **5.3 Logística**

A fisioterapeuta responsável legal pela empresa é a encarregada de mapear e roteirizar os funcionários para execução do serviço.

Quando há a necessidade de compra de algum produto para auxílio das atividades de ginástica laboral e *quick massage* a proprietária recorre ao comércio de artigos para fisioterapia e esportes.

#### **5.4 Fornecedores**

Não há fornecedor exclusivo para a *Fisioergonomic*, as necessidades de compras são mínimas, quando necessário recorre-se ao mercado tradicional.

#### **5.5 Organização e Recursos humanos**

A *Fisioergonomic* é uma microempresa constituída pela proprietária e 2 fisioterapeutas.

A proprietária investiu inicialmente cerca de R\$1.000,00 no negócio e utilizou seu *know how* de dez anos trabalhando na área da saúde para empreender, atualmente faz retirada de R\$ 1.500,00/mês da receita bruta.

As fisioterapeutas são contratos de prestação de serviços de fisioterapia conforme modelo do CREFITO-8 (Conselho Regional de Fisioterapia e de Terapia Ocupacional da 8ª Regional - Paraná).

#### **5.6 Currículos**

A proprietária da *Fisioergonomic* possui graduação em Fisioterapia pela Universidade Tuiuti do Paraná, Curitiba/PR. Iniciou a carreira fazendo estágio no Hospital do Trabalhador nas áreas de ortopedia, traumatologia, pneumologia, cardiologia, infectologia e pediatria. Como chefe de acadêmicos, em unidade de Saúde Ouvidor Pardinho nas áreas de saúde pública, geriatria e hidrocinesioterapia, na seleção juvenil de vôlei Rexona na área desportiva, na clínica de fisioterapia da Universidade Tuiuti do Paraná nas áreas de ortopedia e traumatologia, no Hospital do Trabalhador áreas de ortopedia e traumatologia (ambulatório), na Escola de Natação Amaral na área de hidrocinesioterapia adultos e pediátrica., no Hospital da 5ª Região Militar nas áreas de ortopedia, traumatologia e neurologia.

Sua experiência profissional se expande para as empresas: Estética Los Angeles, na área de fisioterapia dermato funcional, Intralaser – Instituto de Tratamento à Laser, na área de fisioterapia dermato funcional e aplicação de laser, Clínica Esthétique, na área de fisioterapia

dermato funcional, clínica Dicorp, na área de fisioterapia dermato funcional e aplicação de laser, Clínica Bettina Sanson, na área de fisioterapia dermato funcional, CAMTE (Centro de Atendimento Multidisciplinar Terapêutico Educacional) na área de fisioterapia neurológica e ortopédica, Life Saúde Preventiva, na área de fisioterapia do trabalho, ginástica laboral na “Mili S.A”, Curitiba – Paraná.

## 6. Plano Financeiro

### 6.1 Estimativas financeiras

#### 6.1.1 Investimentos iniciais

Para iniciar as atividades se fez necessário recursos mínimo, uma vez que o espaço físico é na própria residência da proprietária e a produção é o recurso humano próprio.

TABELA 1: INVESTIMENTOS INICIAIS

DISCRIMINAÇÃO	VALOR R\$
<b>Máquinas e Equipamentos</b>	<b>830,00</b>
Cadeira <i>Quick Massage</i>	500,00
Massageado eletrônico	180,00
Caixa de som bluetooth	150,00
<b>Móveis e Utensílios</b>	<b>100,00</b>
Utensílios para ginástica laboral	100,00
<b>Total Investimento Fixo</b>	<b>930,00</b>

Fonte: Autor, 2018.

#### 6.1.2 Estimativas de faturamento

Para o ano de 2019 estima-se um crescimento econômico que devem ser consideradas em nossas estimativas de faturamento, a tabela 2 apresenta a estimativa de faturamento mensal médio e também a estimativa anual, considerando um preço médio de venda dos serviços.

TABELA 2: ESTIMATIVAS DE FATURAMENTO, CONSIDERANDO MÉDIA MENSAL

	PREÇO MÉDIO DE SERVIÇOS (EM HORAS)	VOLUME DE VENDAS DE SERVIÇOS (EM HORAS)	FATURAMENTO (RECEITA BRUTA)
Média mensal	R\$70,00	150	R\$10.500,00
<b>Resultado anual</b>	<b>R\$70,00</b>	<b>1.800</b>	<b>R\$126.000,00</b>

Fonte: Autor, 2018.

### 6.1.3 Estimativas de custos unitários

Estima-se uma pequena variação nos custos dos serviços prestados, uma vez que os fatores impactantes no custo são conhecidos. O preço médio dos serviços é de R\$ 70,00 a hora, o custo médio fica em torno de R\$ 14,94 (aproximadamente 21% do preço corresponde ao custo).

### 6.1.4 Estimativas de custo de mão de obra

Considerando a mão de obra terceirizada e a retirada mensal da proprietária o custo estimado é de R\$ 1.400,00.

### 6.1.5 Estimativas de custos fixos

A estimativa de custos fixos da *Fisioergonomic* é mostrada na tabela 3.

TABELA 3: ESTIMATIVA DE CUSTOS FIXOS

DISCRIMINAÇÃO	VALOR R\$
Mão-de-Obra + Encargos	-
Retirada dos Sócios (Pró-Labore)	1.665,00
Contador	69,90
Despesas com Veículos	-
Material de Expediente e Consumo	60,00
Propaganda e Publicidade	22,00
Depreciação Mensal	7,75
Manutenção	-
Serviços de Terceiros	1.300,00
<b>Outros</b>	-
<b>Total Custos Fixos</b>	<b>3.124,65</b>

Fonte: Autor, 2018.

### 6.1.6 Demonstrativos de Resultados

A tabela 4 apresenta o demonstrativo de resultados mensal médio estimado para a *Fisioergonomic*. Para o cálculo do custo variável foi considerado o regime tributário do Simples

Nacional para serviços, com uma alíquota 6,00% (alíquota prevista para empresas com faturamento até R\$ 180.000,00 por ano, como é o caso da *Fisioergonomic*).

TABELA 4: DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS MENSAL MÉDIO

<b>ESTRUTURA GERENCIAL DE RESULTADOS</b>		
<b>DISCRIMINAÇÃO</b>	<b>VALOR R\$</b>	<b>%</b>
<b>1. Receita Total</b>	<b>14.318,50</b>	<b>100,00%</b>
Vendas (à vista)	14.318,50	100,00%
Vendas (a prazo)	0,00	0,00%
<b>2. Custos Variáveis Totais</b>	<b>6.241,82</b>	<b>43,59%</b>
Previsão de Custos (Custo da Mercadoria + Custo do Serviço)	4.881,56	34,09%
Impostos Federais (PIS, COFINS, IPI ou SUPER SIMPLES)	859,11	6,00%
Impostos Estaduais (ICMS)	0,00	0,00%
Imposto Municipal (ISS)	286,37	2,00%
Previsão de Inadimplência	214,78	1,50%
<u>Comissões</u>	0,00	0,00%
<u>Cartões de Crédito e Débito</u>	0,00	0,00%
<u>Outros Custos Variáveis</u>	0,00	0,00%
<b>3. Margem de Contribuição</b>	<b>8.076,68</b>	<b>56,41%</b>
<b>4. Custos Fixos Totais</b>	<b>3.124,65</b>	<b>21,82%</b>
Retirada dos Sócios (Pró-Labore)	1.665,00	11,63%
Contador	69,90	0,49%
Material de Expediente e Consumo	60,00	0,42%
Propaganda e Publicidade	22,00	0,15%
Depreciação Mensal	7,75	0,05%
Serviços de Terceiros	1.300,00	9,08%
<b>5. Resultado Operacional</b>	<b>4.952,03</b>	<b>34,58%</b>
<b>6. Investimentos</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>
Financiamento	0,00	0,00%
<b>7. Imposto Renda Pessoa Jurídica e Contribuição Social (Presumido/Real)</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>
Imposto de Renda Pessoa Jurídica - IRPJ	-	0,00%
Contribuição Social - CS	-	0,00%
<b>8. Resultado Líquido Financeiro</b>	<b>4.952,03</b>	<b>34,58%</b>

Fonte: Autor, 2018.

### 6.1.7 Fonte de recursos

Todos os recursos para a abertura da empresa são provenientes da proprietária, que é a investidora do novo negócio. A retirada é feita desde o 1º mês de operação em fracos sustentáveis para que a *Fisioergonomic* tenha seu capital de giro bem formado e seu lucro líquido para gerar o *payback* e novos investimentos.

### 6.1.8 Fluxo de Caixa

A tabela 5 mostra o fluxo de caixa previsto para os primeiros 6 meses de funcionamento da *Fisioergonomic*. A tabela 6, dá continuidade à demonstração do fluxo de caixa ao longo do primeiro ano da empresa, mostrando em sua última coluna o compilado do caixa no ano 1. Nas despesas de comercialização estão inclusas todas as despesas.

TABELA 5: FLUXO DE CAIXA ESTIMADO PARA O PRIMEIRO SEMESTRE DE FUNCIONAMENTO DA EMPRESA

	Mês zero	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maió	Junho
<b>Receita Bruta</b>	-	14.318,50	14.318,50	14.318,50	14.318,50	14.318,50	14.318,50
<b>Deduções da Receita</b>	-	859,11	859,11	859,11	859,11	859,11	859,11
<b>Receita Operacional Líquida</b>	-	13.459,39	13.459,39	13.459,39	13.459,39	13.459,39	13.459,39
<b>Custo do Serviço Vendido</b>	-	4.881,18	4.881,18	4.881,18	4.881,18	4.881,18	4.881,18
<b>Lucro Operacional Bruto</b>	-	8.578,21	8.578,21	8.578,21	8.578,21	8.578,21	8.578,21
<b>Despesas de comercialização</b>	-	3.124,65	3.124,65	3.124,65	3.124,65	3.124,65	3.124,65
<b>EBITDA</b>	-	5.453,56	5.453,56	5.453,56	5.453,56	5.453,56	5.453,56
<b>Investimento no Imobilizado</b>	930,00						
<b>Investimento no Capital de Giro</b>	-						
<b>Fluxo de Caixa Livre no Final do Mês</b>	930,00	5.453,56	5.453,56	5.453,56	5.453,56	5.453,56	5.453,56

Fonte: Autor, 2018.

TABELA 6: FLUXO DE CAIXA ESTIMADO PARA O SEGUNDO SEMESTRE DE FUNCIONAMENTO DA EMPRESA E COMPILADO DO CAIXA NO PRIMEIRO ANO

	<b>Julho</b>	<b>Agosto</b>	<b>Setembro</b>	<b>Outubro</b>	<b>Novembro</b>	<b>Dezembro</b>	<b>Ano 1</b>
<b>Receita Bruta</b>	14.318,50	14.318,50	14.318,50	14.318,50	14.318,50	14.318,50	<b>171.822,00</b>
<b>Deduções da Receita</b>	859,11	859,11	859,11	859,11	859,11	859,11	<b>10.309,32</b>
<b>Receita Operacional Líquida</b>	13.459,39	13.459,39	13.459,39	13.459,39	13.459,39	13.459,39	<b>161.512,68</b>
<b>Custo do Serviço Vendido</b>	4.881,18	4.881,18	4.881,18	4.881,18	4.881,18	4.881,18	<b>58.574,12</b>
<b>Lucro Operacional Bruto</b>	8.578,21	8.578,21	8.578,21	8.578,21	8.578,21	8.578,21	<b>102.938,56</b>
<b>Despesas de comercialização</b>	3.124,65	3.124,65	3.124,65	3.124,65	3.124,65	3.124,65	<b>37.495,80</b>
<b>EBITDA</b>	5.453,56	5.453,56	5.453,56	5.453,56	5.453,56	5.453,56	<b>65.442,76</b>
<b>Investimento no Imobilizado</b>							
<b>Investimento no Capital de Giro</b>							
<b>Fluxo de Caixa Livre no Final do Mês</b>	5.453,56	5.453,56	5.453,56	5.453,56	5.453,56	5.453,56	<b>65.442,76</b>

Fonte: Autor, 2018.

Analisando a projeção do fluxo de caixa é possível concluir que a *Fisioergonomic* será financeiramente “saudável”, não tendo caixa negativo em nenhum mês do ano e com um saldo no final do ano 1 de R\$ 65.442,76.

## 6.2. Análise de Viabilidade

### 6.2.1 Payback

Conforme cálculo simplificado de *payback*, considerando o investimento inicial de R\$ 1.000,00 e que o fluxo de caixa livre no final de cada mês é em média de R\$ 5.453,56, é possível concluir que o *payback* acontece no 1º mês após a abertura da empresa, conforme fórmula apresentada a seguir.

$$\text{Payback} = \frac{\text{Investimento inicial}}{\text{Resultado médio mensal do fluxo de caixa}}$$

Resultado médio mensal do fluxo de caixa



$$\text{Payback} = \frac{\text{R\$ } 1.000,00}{\text{R\$ } 5.453,56} = 1 \text{ mês}$$

Os cálculos de *payback* mencionados foram feitos na fórmula do cálculo do *payback* simples, sem considerar o valor do dinheiro ao longo do tempo. Considerando que a taxa mínima de atratividade (TMA) definida pela *Fisioergonomic* é de 11,35%, o *payback* descontado ficaria conforme apresentado pela tabela 7.

TABELA 7: PAYBACK DESCONTADO

Período	Fluxo de caixa livre no final do período	Resultado do ano (TMA = 11,35%)
12 meses do ano 1	65.442,76	58.431,04
3 meses do ano 2	17.996,76	14.346,91
Total		72.777,94

Fonte: Autor, 2018.

Para o cálculo do *payback* descontado, foi considerado que no segundo ano há um crescimento de 10% no volume de vendas versus o ano 1.

### 6.2.2 Análise de sensibilidade

A análise de sensibilidade de acordo com o volume de vendas foi apresentada pelo próprio fluxo de caixa apresentado nas tabelas 5 e 6, onde é mostrado a estabilidade do ano. Com base nisso, as tabelas 8 e 9 apresentam as DREs dos cenários pessimista e otimista de vendas.

TABELA 8: DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS CENÁRIO PESSIMISTA DE VOLUME DE VENDAS

ESTRUTURA GERENCIAL DE RESULTADOS			
DISCRIMINAÇÃO		VALOR R\$	%
<b>1. Receita Total</b>		<b>12.318,50</b>	<b>100,00%</b>
Vendas (à vista)		12.318,50	100,00%
Vendas (a prazo)		0,00	0,00%
<b>2. Custos Variáveis Totais</b>		<b>5.621,71</b>	<b>45,64%</b>
Previsão de Custos (Custo da Mercadoria + Custo do Serviço)		4.451,45	36,14%
Impostos Federais (PIS, COFINS, IPI ou SUPER SIMPLES)	6,00%	739,11	6,00%
Impostos Estaduais (ICMS)	0,00%	0,00	0,00%
Imposto Municipal (ISS)	2,00%	246,37	2,00%
Previsão de Inadimplência	1,50%	184,78	1,50%

<u>Comissões</u>	0,00	0,00%
<u>Cartões de Crédito e Débito</u>	0,00	0,00%
<u>Outros Custos Variáveis</u>	0,00	0,00%
<b>3. Margem de Contribuição</b>	<b>6.696,79</b>	<b>54,36%</b>
<b>4. Custos Fixos Totais</b>	<b>3.124,65</b>	<b>25,37%</b>
Retirada dos Sócios (Pró-Labore)	1.665,00	13,52%
Contador	69,90	0,57%
Material de Expediente e Consumo	60,00	0,49%
Propaganda e Publicidade	22,00	0,18%
Depreciação Mensal	7,75	0,06%
Serviços de Terceiros	1.300,00	10,55%
<b>5. Resultado Operacional</b>	<b>3.572,14</b>	<b>29,00%</b>
<b>6. Investimentos</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>
Financiamento	0,00	0,00%
<b>7. Imposto Renda Pessoa Jurídica e Contribuição Social (Presumido/Real)</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>
Imposto de Renda Pessoa Jurídica - IRPJ	-	0,00%
Contribuição Social - CS	-	0,00%
<b>8. Resultado Líquido Financeiro</b>	<b>3.572,14</b>	<b>29,00%</b>

Fonte: Autor, 2018.

TABELA 9: DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS CENÁRIO OTIMISTA DE VOLUME DE VENDAS

<b>ESTRUTURA GERENCIAL DE RESULTADOS</b>			
<b>DISCRIMINAÇÃO</b>		<b>VALOR R\$</b>	<b>%</b>
<b>1. Receita Total</b>		<b>17.118,50</b>	<b>100,00%</b>
Vendas (à vista)		17.118,50	100,00%
Vendas (a prazo)		0,00	0,00%
<b>2. Custos Variáveis Totais</b>		<b>6.848,06</b>	<b>40,00%</b>
Previsão de Custos (Custo da Mercadoria + Custo do Serviço)		5.221,80	30,50%
Impostos Federais (PIS, COFINS, IPI ou SUPER SIMPLES)	6,00%	1.027,11	6,00%
Impostos Estaduais (ICMS)	0,00%	0,00	0,00%
Imposto Municipal (ISS)	2,00%	342,37	2,00%
Previsão de Inadimplência	1,50%	256,78	1,50%
<u>Comissões</u>		0,00	0,00%
<u>Cartões de Crédito e Débito</u>		0,00	0,00%
<u>Outros Custos Variáveis</u>		0,00	0,00%

<b>3. Margem de Contribuição</b>	<b>10.270,44</b>	<b>60,00%</b>
<b>4. Custos Fixos Totais</b>	<b>3.124,65</b>	<b>18,25%</b>
Retirada dos Sócios (Pró-Labore)	1.665,00	9,73%
Contador	69,90	0,41%
Material de Expediente e Consumo	60,00	0,35%
Propaganda e Publicidade	22,00	0,13%
Depreciação Mensal	7,75	0,05%
Serviços de Terceiros	1.300,00	7,59%
<b>5. Resultado Operacional</b>	<b>7.145,79</b>	<b>41,74%</b>
<b>6. Investimentos</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>
Financiamento	0,00	0,00%
<b>7. Imposto Renda Pessoa Jurídica e Contribuição Social (Presumido/Real)</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>
Imposto de Renda Pessoa Jurídica - IRPJ	-	0,00%
Contribuição Social - CS	-	0,00%
<b>8. Resultado Líquido Financeiro</b>	<b>7.145,79</b>	<b>41,74%</b>

Fonte: Autor, 2018.

## 7. Conclusão

### 7.1 Premissas assumidas

Com base em informações reais do exercício 2018 a proprietária expôs números realizados e com seu *know how* levantou os mais diversos pontos para crescer.

### 7.2 Cenários estudados

Os cenários apresentados foram baseados no ambiente externo, foram consideradas todas as variáveis qualitativas e quantitativas existentes, e que possam existir.

### 7.3 Necessidade de capital

Considerando que no cálculo de necessidade de capital de giro (NCG) é necessário subtrair todas as contas a pagar, do valor das contas a receber, a necessidade de capital de giro é em média de R\$ 10.048,37, conforme cálculo apresentado a seguir, tendo em vista o valor estimado de vendas do cenário realista.

$$\text{NCG} = \text{Contas a Receber} + \text{Estoque} - \text{Contas a pagar}$$

$$\text{NCG} = \text{Valor das vendas} - \text{Impostos, comissões e custos fixos}$$

$$\text{NCG} = \text{R\$ } 14.318,50 - (\text{R\$ } 859,11 + \text{R\$ } 286,37 + \text{R\$ } 3.124,65)$$

$$\text{NCG} = \text{R\$ } 10.048,37$$

### 7.4 Tomada de decisão

De acordo com os resultados apresentados nesse trabalho, é possível concluir que plano de negócio para a abertura da *Fisioergonomic* é viável financeiramente e a tomada de decisão é que a estruturação do negócio seja implementado, pois todos os resultados de viabilidade apresentados indicam uma perspectiva positiva, mesmo considerando cenários pessimistas de volume de vendas, custo de produtos e crescimento anual da empresa.

Os indicadores mostram a necessidade de aumento da receita bruta, se recomenda em especial um trabalho forte nas vendas dos serviços.

## 8. Referências

AGÊNCIAFIEP. **Mais de 80% dos industriais paranaenses estão otimistas para 2019.** Disponível em: <<http://agenciafiep.com.br/2018/12/12/mais-de-80-dos-industriais-paranaenses-estao-otimistas-para-2019/>>. Acesso em: 12/12/2018.

ALESSANDRO GONÇALVES. **Temos pouca adesão ao programa de Ginástica Laboral.** Disponível em: <<http://alessandrogoncalves.com.br/ginastica-laboral-dicas-exercicio-fisico-alongamentos-e-beneficios-para-empresas/motivos-pelos-quais-empresas-cancelam-contratos-de-ginastica-laboral>> Acesso em: 29/09/2018.

ALESSANDRO GONÇALVES. **A Ginástica Laboral Como Oportunidade de Carreira.** Disponível em: <<http://alessandrogoncalves.com.br/sem-categoria/ginastica-laboral-como-oportunidade-de-carreira>>. Acesso em: 29/09/2018.

CORREIO. **Ginástica laboral melhora desempenho na hora do trabalho.** Disponível em: <<https://www.correio24horas.com.br/noticia/nid/ginastica-laboral-melhora-desempenho-na-hora-do-trabalho/>> Acesso em: 29/09/2018.

LUCCHESI, C. **Ginástica Laboral: intervenção exclusiva do profissional de educação física.** Revista E F, Ano VI, nº 23. São Paulo. Disponível em <<http://www.revistaef.com.br>>. Acesso em: 02/10/2018.

PORTAL DA INDÚSTRIA. **O que é o SESI.** Disponível em <<http://www.portaldaindustria.com.br/sesi/institucional/o-que-e-o-sesi/>>. Acesso em: 15/12/2018.

SESIPR. **Cuide-se+ eixo atividade física - por quê?** Disponível em: <<http://www.sesipr.org.br/cuide-se-mais/atividades-fisicas/cuide-se-eixo-atividade-fisica---por-que-1-30435-350734.shtml>> Acesso em: 22/09/2018.

SESIPR. **Cuide-se+ eixo atividade física - O papel do Sesi.** Disponível em: <<http://www.sesipr.org.br/cuide-se-mais/atividades-fisicas/cuide-se-eixo-atividade-fisica---o-papel-do-sesi-1-30435-350737.shtml>> Acesso em: 22/09/2018.

UOL. **Para economistas, PIB pode passar de 3% em 2019 se governo fizer reformas.** Disponível em <<https://economia.uol.com.br/noticias/estadao-conteudo/2018/11/02/para-economistas-pib-pode-passar-de-3-em-2019-se-novo-governo-fizer-reformas.htm>>. Acesso em: 05/11/2018.