

ANÁLISE DE VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA PARA A IMPLANTAÇÃO DE UM STUDIO DE PILATES

FINANCIAL-ECONOMIC FEASIBILITY ANALYSIS FOR THE IMPLEMENTATION OF A PILATES STUDIO

Fábia Elizabeti Diniz de Oliveira*
Natália Queiroz da Silva Oliveira**
Dalilla de Medeiros Praxedes***
Monikely de Oliveira Silva Paiva****

RESUMO

O setor terciário da economia apresenta resultados de crescimento nos últimos anos, consequência do aumento de empreendedores em diversos ramos, como por exemplo, no setor de cuidados a saúde, onde as pessoas buscam por melhoramento na qualidade de vida. Por meio desse aspecto, o presente estudo teve como principal objetivo aplicar as ferramentas para análise de viabilidade econômico-financeira para a implantação de um Studio de Pilates na cidade de Governador Dix-Sept Rosado no Rio Grande do Norte. Para isso foi estruturado um questionário para a identificação do perfil de consumo, onde foi possível prever a demanda e projetar o fluxo de caixa. Com base nesse fluxo de caixa, foi possível calcular e analisar os principais indicadores financeiros necessário para auxiliar na tomada de decisão quanto a abertura do empreendimento, como o Valor Presente Líquido (VPL), Taxa Interna de Retorno (TIR), *Payback* e a elaboração da análise de sensibilidade da receita bruta em relação ao VPL. Após a análise, os indicadores encontrados se apresentaram positivos, o que viabiliza a execução do projeto.

Palavras-chave: Viabilidade. Implantação. Studio. Pilates.

ABSTRACT

The tertiary sector of the economy has shown growth results in recent years, as a result of the increase in entrepreneurs in various fields, such as in the health care sector, where people seek to improve their quality of life. Through this aspect, the present study had as main objective to apply the tools for analysis of economic and financial viability for the implantation of a Pilates Studio in the city of Governador Dix-Sept Rosado in Rio Grande do Norte. For this, a questionnaire was designed to identify the consumption profile, where it was possible to forecast demand and project cash flow. Based on this cash flow, it was possible to calculate and analyze the main financial indicators necessary to assist in decision making regarding the opening of the project, such as the Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Payback, and the preparation sensitivity analysis of gross revenue concerning NPV. After the analysis, the indicators found were positive, which makes the project feasible.

Keywords: Viability. Implantation. Studio. Pilates.

* Universidade Federal Rural do Semiárido. fabiabeti@hotmail.com

** Faculdade Católica do Rio Grande do Norte. natyqs.queiroz@gmail.com

*** Universidade Federal do Rio Grande do Norte. dalyllaprxedes@gmail.com

**** Faculdade Católica do Rio Grande do Norte. monikelysilvap@gmail.com

Introdução

Diante da necessidade de buscar o bem-estar e melhoramento da qualidade de vida, a abertura de empreendimentos que visam o atendimento especializado na área da estética e saúde, vêm crescendo e se tornando mais popularizado. Atividades que antes eram realizadas por pessoas da classe A e B, tornam-se acessíveis às pessoas de classe inferior, onde é possível atender o público de variadas faixas etária.

As estatísticas elaboradas pela Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) 2015, detém informações relevantes para melhor compreensão das práticas de esporte e atividades físicas, mostrando que a modalidade fitness (incluindo o Pilates), realizada por 3,5 milhões de pessoas, é praticada em sua maioria por mulheres e pelo público entre 25 a 39 anos, porém as pessoas com 60 anos ou mais, praticam essa modalidade com mais frequência do que outras.

O método Pilates foi desenvolvido por Joseph Hubertus Pilates (1883-1967), que tem por base exercícios que melhoram a tonificação dos músculos através da sucessão de movimentos, assim como estimula a utilização do cérebro para o controle do corpo e aumento de equilíbrio.

Visto que, na cidade de estudo não existe nenhum empreendimento nesse segmento e por possuir a maior parte população com rendimento financeiro baixo, é questionado: É viável a implantação de um Studio de Pilates na cidade de Governador Dix-Sept Rosado?

O objetivo geral deste trabalho é estudar a viabilidade econômica de implantação de uma Studio de Pilates em Governador Dix-Sept Rosado - RN. Como objetivos específicos tem-se: a) identificar os investimentos; b) projetar o fluxo de caixa estimado; c) calcular os indicadores necessários para a análise de viabilidade e d) realizar análise de sensibilidade.

1 Pilates

A técnica Pilates aborda exercícios com muitas variações que pode ser realizada por qualquer pessoa que busque alguma atividade física ou por pessoas que apresentem algum tipo de patologia que seja necessária uma reabilitação, como desordens neurológicas, dores crônicas, problemas ortopédicos e distúrbios da coluna vertebral (BLUM, 2002; AOKI, 2004; ROOT, 2003; LATEY, 2001; SACCO *et al.*, 2005). A

prática na técnica de Pilates, tem como objetivo promover o alongamento ou relaxamento dos músculos encurtados ou tensionados, e o fortalecimento do tônus dos músculos estirados ou enfraquecidos.

O estudo realizado por Curi (2009), foi realizado com mulheres que tinham mais de 65 anos de idade, em um tratamento de doze semanas, onde foi percebido a diminuição do tempo para a realização de atividades rotineiras dos idosos. O Pilates para idosos proporciona melhor condicionamento físico, melhorando a força e mobilidade, muitas vezes causadas por doenças degenerativas como a artrite.

1.1 Análise econômica e financeira

Segundo Neves (2002) a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) tem como objetivo mostrar o Lucro Operacional Líquido do exercício e os demais elementos que compõe a DRE. Marion (2007) expõe que a DRE se trata de um resumo com receitas e despesas ordenadas em que esta demonstração pode ser explorada de maneira mais simples, para micro e pequenas empresas que não solicitem dados circunstâncias para a tomada de decisão, ou pode ser elaborada de maneira completa para as empresas em que está demonstração é exigida por lei.

Um ponto importante é a definição do ponto de equilíbrio, que se torna possível quando se esclarece o que é receita, despesas (fixas e variáveis) e custos (fixos e variáveis). Para isto, Iudícibus (1998) esclarece que a receita é compreendida com à entrada de ativos que podem ser feitas por meio de dinheiro ou direitos a receber, como venda de mercadorias à prestação. Neste sentido, Hoji (2001) afirma que os custos fixos são os valores dos custos e despesas que não variam conforme a variação do volume de produção, e os custo e despesas variáveis mudam de acordo com a quantidade produzida.

Segundo Hirschfeld (1989) a análise de viabilidade financeira para um empreendimento deve ser examinada dentro de um determinado espaço de tempo em que se deseja identificar se os investimentos envolvidos no que se propõe a fazer são mais produtivos do que aplicações do investimento a taxas mínimas de atratividade.

1.2 Fluxo de caixa e Análise de investimento

Segundo Neves (2010) o fluxo de caixa representa as atividades realizadas na empresa que abrange o comportamento de entradas e saídas de caixa dos negócios. Duarte

(2013) observa que o fluxo de caixa consegue abranger todas as funções da empresa, pois consequentemente permite o acompanhamento das entradas e saída podendo fornecer auxílio para o planejamento financeiro, desse modo, se pode antecipar os gastos futuros levando em consideração o consumo atual.

Para Santos (2001) a análise de investimento é decisiva para a aceitação ou rejeição de uma proposta, que poderá ser voltada para a construção de um novo empreendimento ou ampliação de algum já existente. Segundo Casarotto (2006) alguns métodos básicos para a análise de investimentos são equivalentes e podem conduzir ao mesmo resultado.

1.3 Valor presente líquido (VPL) e Taxa interna de retorno (TIR)

O VPL representa o valor do dinheiro no tempo (GITMAN, 2010). Segundo Casarotto (2008) o VPL calcula o valor presente dos resultados do fluxo de caixa e soma com o investimento inicial, em que a taxa usada para trazer o valor presente é a Taxa Mínima de Atratividade (TMA). A TMA corresponde a taxa de juros das aplicações corrente de pouco risco, como por exemplo, no Brasil a TMA é normalmente representada pela rentabilidade da caderneta de poupança ou a taxa Selic por ser uma fonte segura e determinada pelo Banco Central.

Segundo Motta (2011), a Taxa Interna de Retorno (TIR) é o resultado da rentabilidade de um investimento por unidade de tempo (Ex.: 25% a.a.) a partir das receitas envolvidas e dos investimentos. Gitman (2010) complementa, que esse método pode ser utilizado para a tomada de decisão, onde deve obedecer aos seguintes critérios: se a TIR for maior que o custo de capital, o projeto deverá ser aceito, se a TIR for menor, o projeto deverá ser rejeitado, pois esses critérios afirmam que a empresa poderá alcançar o retorno mínimo exigido.

1.4 Payback

Para Neves (2010) através desse método é possível demonstrar o período necessário para a recuperação do investimento de um projeto, podendo ser em anos, meses ou dias. Por ser um método simples, é o mais utilizado para decidir se o investimento será relevante ou não, pois indica a melhor alternativa que trará maior possibilidade de retorno em menor tempo com o que foi investido. Gitman (2010) afirma que um dos pontos

positivos da utilização do *Payback* é que se usa os fluxos de caixa e não os lucros contábeis, sendo usado para critério de decisão, pois quando menor for o tempo de retorno, menor será possibilidade de se expor aos riscos. Os pontos negativos, é que o período que for encontrado para a recuperação do investimento, será o prazo máximo aceitável pela administração, pois será onde os fluxos de caixa se igualam ao investimento.

2 Metodologia

O presente trabalho possui caráter descritivo (GIL, 2009), onde foi realizado um estudo de caso (YINN, 2010) com intuito de averiguar as melhores alternativas para a tomada de decisão acerca de uma possível implantação. A pesquisa utilizou o método *survey*, onde Pinsonneault (1993) afirma que esse tipo de pesquisa visa a obtenção de dados ou informações acerca de características, ações ou opiniões de determinado grupo de pessoas, sendo representadas por um público-alvo, por meio de instrumentos de pesquisa que normalmente são feitas por questionários.

A partir desse método, foram propostos dois questionários que tinham como objetivo identificar a quantidade aproximada de alunos para o Studio de Pilates, prever a receita líquida anual, a projeção do fluxo de caixa, e por fim, a identificação dos resultados da análise de investimento. O primeiro questionário, permitiu identificar os possíveis alunos para o Studio de Pilates, e o segundo questionário, propôs uma entrevista direta com proprietários/gestores de academias, pois é o único tipo de empreendimento privado voltado para a prática de atividades físicas, para identificar os períodos de sazonalidade, que é uma variável que influencia o resultado da receita anual.

Os dados foram coletados com ênfase nos grupos de maior renda, segmentados nas principais fontes de economia da cidade, como: empregabilidade com o poder público (municipal e estadual) e comércio, além de estender para um possível público, como idosos que precisem de um acompanhamento profissional para a realização de atividades físicas.

Segundo o IBGE (2017), a cidade de Governador Dix-Sept Rosado tem uma população estimada de 13.157 pessoas, onde em 2010 estava distribuída em 6.806 na zona urbana e 5.568 na zona rural. Apresenta o PIB per capita (2015) no valor de R\$15.323,24, salário médio mensal dos trabalhadores formais (2016) em 2,5 salários mínimos para

1.082 pessoas ocupadas formalmente, e 51,9% percentual da população com rendimento nominal mensal per capita de até ½ salário mínimo.

De acordo com o censo IBGE (2016) o percentual de pessoas ocupadas formalmente é de 8,3%, portanto essa taxa definirá o tamanho da amostra. Para isso, a determinação do tamanho da amostra com base na estimativa da proporção populacional segundo Triola (2005), é calculada a seguir: $n = \frac{Z_{\alpha/2}^2 \cdot p \cdot q}{E^2}$, onde:

n = número de indivíduos da amostra

$Z_{\alpha/2}$ = valor crítico que corresponde ao grau de confiança desejado

p = proporção populacional de indivíduos pertencentes a categoria interessada

q = proporção populacional de indivíduos NÃO pertencente à categoria interessada (q = 1 - p)

E = margem de erro.

Estimado os valores, onde p = 8,3 %, q = 91,7%, grau de confiança de 90% representa o valor crítico de $Z_{\alpha/2} = 1,645$, erro sendo $\pm 5\%$, E = 5%, temos o valor n = 82,38331. Portanto, a amostra será 83 pessoas.

3 Resultados e discussões

O investimento inicial corresponde a adaptação do espaço alugado para a funcionalidade do ambiente como, a aquisição de equipamentos, mobília, ajustes, entre outros. Os valores foram pesquisados em sites especializados em Pilates, os demais produtos em lojas locais, e prestação de serviços disponibilizada na cidade vizinha de Mossoró.

As despesas operacionais listadas condizem às despesas decorridas durante o funcionamento do Studio. Os investimentos e as despesas operacionais são apresentados nas tabelas 1 e 2.

TABELA 1 - Investimento

Tipo	Valor
Equipamentos	13.000,00
Acessórios	700,00
Móveis	500,00

Espelho	600,00
Placa para fachada	400,00
Decoração	300,00
Iluminação	400,00
Bebedouro	380,00
Balança	65,00
Mesa de escritório	250,00
Cadeiras (2 unidades)	200,00
SOMA	16.795,00

Fonte: Dados da pesquisa

TABELA 2 – Despesas operacionais

Despesas operacionais	R\$ mensal	R\$ anual
Aluguel	500,00	7.200,00
Luz e água	300,00	3.600,00
Internet	70,00	840,00
Mat. Esc. e limp.	50,00	600,00
Encargos sociais	104,94	1.259,28
Alvará		154,20
SOMA	1.124,94	13.653,48

Fonte: Dados da pesquisa

3.1 Análise dos dados

Foram coletadas 83 (oitenta e três) respostas por meio de questionário. Das 83 pessoas entrevistada, 23 foram do sexo masculino e 60 do sexo feminino, distribuídas entre 16 a 60 anos de idade, sendo de maior frequência as idades entre 16 a 45 anos. Identificou-se que dentre os 23 homens que responderam ao questionário, 14 realizam a prática de alguma atividade física e 9 não praticam. No caso das 60 mulheres, foi coletado que 23 delas praticam alguma atividade física (38,3%) e 37 mulheres não praticam, correspondendo a 61,7% da amostra feminina. É observado que em 55,4% do total da amostra, as pessoas não praticam qualquer atividade física.

Para dar início as práticas de algum exercício físico, analisou-se o principal estímulo: indicação médica, um melhor condicionamento físico e melhorar a qualidade de vida. Encontrou-se, respectivamente: homens 22%, 43% e 22%, mulheres 18%, 42%, 30%.

O questionário identificou a prioridade para a realização de uma atividade física, como, um acompanhamento profissional especializado, flexibilidade de horários, valor da mensalidade, estar num ambiente agradável e confortável que seja adaptado para a prática de modalidades. As pessoas julgaram itens em uma escala de 1 a 3, onde 1- significava que aquele item era pouco importante, 2- se seria moderadamente importante, e 3- se o item era muito importante. Os homens em sua maioria, julgaram como moderadamente importante (grau 2) todos os itens exceto o relacionado ao ambiente, que julgaram como muito importante (grau 3). As mulheres tiveram um nível de exigência maior, classificando todos como muito importante (grau 3), exceto valor mensal, que possui importância moderada (grau 2). Ambos os gêneros, classificaram o preço como não sendo importante. Outro ponto do questionário possuía questões direcionadas ao conhecimento do Pilates. As mulheres apresentaram conhecimento maior relacionado ao assunto com 72% afirmando conhecer esse método. Os homens por sua vez, em maioria com 65% desconheciam essa prática.

Quanto ao interesse em praticar Pilates, as mulheres puderam escolher entre: se tinham interesse em praticar, se não tinham, ou talvez começassem. Oito mulheres (13%) não demonstraram interesse imediato, talvez por desconhecer o método e seus benefícios, e por existir uma alguma resistência quanto a prática. Trinta e duas mulheres, demonstraram dúvidas devido a dependência de outros fatores para tornar a prática efetiva.

Em relação a frequência semanal, apresentava-se a opção de 1a 3 vezes por semana ou mais.

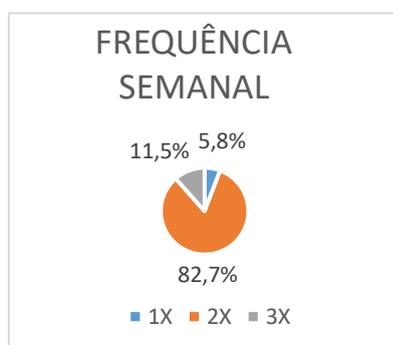


Figura 1 – Percentual de mulheres que optaram pela distribuição das respectivas frequências

Fonte: Dados da pesquisa

Questionadas o quanto estariam dispostas a pagar pelo serviço mensalmente de acordo com a frequência semanal pelo serviço, todas optaram pela média de 50-100 para praticarem 1x na semana, em seguida os percentuais mais elevados para a média de preços foram de 100-150 para 2x na semana e de 150-200 para 3x na semana.

3.2 Ponto de equilíbrio

No objetivo de encontrar a quantidade de alunos que estabeleçam o ponto de equilíbrio do empreendimento é fundamental observar que o Studio oferece três pacotes de serviços com valores de R\$65,00, R\$130,00 e R\$195,00. Com a análise de dados o percentual dos prováveis alunos que iriam realizar as atividades duas vezes por semana seria de 82,7%, os que optariam por realizar três vezes por semana, 11,5%, e uma vez por semana 5,8%. O ponto de equilíbrio foi estabelecido em aproximadamente 9 (nove) alunos, o que geraria a receita de 1.170,00 (7 alunos no pacote de 130,00 e 1 aluno no pacote de 195,00 e 1 aluno no pacote de 65,00). Portanto, a demanda inicial é o mínimo de 9 pessoas.

3.3 Demonstração do resultado de exercício anual

Observando a capacidade de 3 ou 4 alunos por aula, cada uma com duração de 1h, a média de 15 a 25 alunos é a quantidade segura que um profissional pode operar prezando pela qualidade do serviço e evitando a exaustão.

As despesas operacionais aumentam em torno de 11%, de um ano para outro. Como encargos sociais variam de acordo com a inflação, devido sua volatilidade, será considerado o valor atual para os próximos anos. Por se tratar de um empreendimento autônomo, todas as entradas e saídas serão consideradas para a análise da viabilidade, e os valores correspondentes se baseiam em uma previsão média.

TABELA 3 - DRE para os anos 2019 – 2020 – 2021

	Ano 2019	Ano 2020	Ano 2021
Receita Operacional Líquida	20.991,69	27.944,35	31.349,18
Despesas Operacionais (-)	13.653,48	15.513,48	17.373,48
Depreciação (-)	1.659,50	1.659,50	1.659,50
LAIR (=)	5.678,71	10.771,37	12.316,20
IR (7,5%)	-	807,85	923,71
Lucro Líquido	5.678,71	9.963,51	11.392,48

Fonte: Dados da pesquisa

3.4 Valor presente líquido (VPL)

O valor presente líquido (VPL) traz o fluxo de caixa futuro, que foi gerado ao longo do projeto, para o valor presente. Nesse caso, o fluxo de caixa livre (FCL) é a diferença das entradas operacionais e suas saídas. É composto pelo lucro operacional após os impostos, mais a depreciação, e menos os investimentos. A elaboração do fluxo de caixa para os três anos de funcionamento é apresentada na Tabela 4.

TABELA 4 - Fluxo de Caixa para os anos 2019 – 2020 – 2021

	Ano 0	Ano 2019	Ano 2020	Ano 2021
Receita Operacional Líquida		20.991,69	27.944,35	31.349,18
Despesas Operacionais (-)		13.653,48	15.513,48	17.373,48
Depreciação (-)		1.659,50	1.659,50	1.659,50
LAIR (=)		5.678,71	10.771,37	12.316,20
IR (7,5%)		-	807,85	923,71
Lucro Líquido		5.678,71	9.963,51	11.392,48
Depreciação		1.659,50	1.659,50	1.659,50
Investimento (-)	16.795,00	-	-	-
Fluxo de caixa	-16.795,00	7.338,21	11.623,01	13.051,98

Fonte: Dados da pesquisa

Se o VPL for maior que 0 (zero), o projeto é tido como economicamente viável.

Com relação a TMA será utilizado valor atual da taxa Selic (Sistema Especial de Liquidação e de Custódia) que se encontra em 6,5% ao ano.

Tabela 5- Representação do cálculo para o valor do VPL

K= 6,5%	Valor	Total
Investimento	-16.795,00	-16.795,00
FLC 1	6.890,33	-
FLC 2	10.247,54	27.942,94
FLC 3	10.805,07	-
		VPL = 11.147,94

Fonte: Dados da pesquisa

Como observado na Tabela 4 o valor do VPL foi positivo, indicando que ao longo do tempo o investimento trará retorno.

3.5 Taxa interna de retorno e *payback*

O cálculo da TIR nesse caso, corresponde a TIR igual a 36%, sendo maior que o custo de capital realizado a uma taxa de 6,5%, o que é um investimento sem risco. Portanto, o valor investido terá maior retorno com implantação do Studio de Pilates do que sendo aplicado em outros investimentos com o custo de capital inferior a 36%. No que se refere ao *payback* encontrou-se o saldo positivo referente ao investimento, ele ocorre entre o primeiro e o segundo ano, sendo em 1 ano e 11 meses.

3.6 Análise de sensibilidade

Esta análise é necessária para verificar quais variáveis podem exercer maior influência nos resultados do investimento. A seguir, a tabela mostra o cálculo de sensibilidade do empreendimento, onde foram considerados percentuais de variação de -20%, -10%, +10%, e +20% nas receitas. As diminuições e aumentos na receita influenciam no valor do fluxo de caixa, que conseqüentemente alteram no VPL. As respectivas variações foram compiladas na tabela a seguir.

TABELA 6 - Sensibilidade do VPL em relação a Receita

	- 20%	- 10%	0%	10%	20%
VPL 1	R\$ 2.948,23	R\$ 2.768,33	R\$ 6.890,33	R\$ 8.861,39	R\$ 13.197,70
%	- 57%	- 59,8%	0%	29%	92%
VPL 2	R\$ 5.689,62	R\$ 7.968,58	R\$ 10.247,54	R\$ 12.526,49	R\$ 14.805,46
%	- 44,5%	- 22,24%	0%	22,2%	44,5%
VPL 3	R\$ 6.003,88	R\$ 8.404,47	R\$ 10.247,54	R\$ 13.205,67	R\$ 15.606,26
%	- 41,4%	- 17,99%	0%	28,9%	52,3%

Fonte: Dados da pesquisa

A primeira linha apresenta a variação percentual na receita, onde cada coluna representa o resultado do VPL e sua variação percentual para as taxas de desconto e aumento. Por exemplo, para o aumento de 10% na receita, é gerado um aumento de 29% no VPL no ano 1, 22,2% no ano 2, e 28,9% no ano 3. Quando a receita diminui ou aumenta nas maiores porcentagens, o VPL apresenta uma variação maior que o normal, pois o fluxo de caixa é impactado pela mudança na receita e as despesas operacionais.

Considerações finais

A análise concluiu que mulheres são mais informadas sobre Pilates e o desejam praticar. identificou-se que o negócio é economicamente viável por apresentar VPL, TIR e *Payback* com bons resultados. A análise de viabilidade se mostrou favorável partindo das premissas desejadas para o projeto, ou seja, todos os indicadores ficaram dentro do esperado:

- O VPL- o valor encontrado mostrou que para uma taxa de 6,5% o VPL é positivo.
- A TIR - o projeto foi viável pois apresentou uma taxa de retorno maior que a TMA.
- *Payback*: o período de *payback* foi de 1 ano e 11 meses, o que mostra um curto período necessário para cobrir o investimento.

Para a verificação do comportamento do VPL diante as variações na receita líquida, foi realizada uma análise de sensibilidade onde a receita gerada pela demanda de clientes oscilava entre -20% a +20%. Com as mesmas despesas operacionais os resultados mostraram que oscilações na demanda causam variações muito grandes, como por exemplo, no primeiro ano, o aumento de 20% na receita traz uma variação de 92% do VPL, porém uma diminuição de 20% na receita mostra uma variação de -57% do VPL. Ademais, mostra que a demanda ainda poderá sofrer uma queda na receita de 10% e continuar viável, e com aumentos estimados ao longo dos três anos o empreendimento é eficiente e trará bons retornos. Portanto, o negócio é viável caso a realidade se aproxime do que é estimado no trabalho.

Considera-se que a implantação do Studio de Pilates é viável na cidade de Governador Dix-Sept Rosado de acordo com os custos e a demanda estimada, mesmo estando em um ambiente que apresenta fatores como média de salários da população limitados.

Este trabalho alcançou os objetivos que foram planejados para a elaboração, como a identificação dos investimentos, a projeção de demanda para 3 anos de funcionamento e conseqüentemente a projeção do seu fluxo de caixa, o cálculo dos indicadores para a análise de viabilidade que foram fundamentais para o estudo da implantação, e a sensibilidade do empreendimento para as possíveis mudanças na receita.

Sugere-se, para futuras pesquisas, a elaboração de um Plano de Negócio para implementar as informações e estruturar os fatores que tornem o empreendimento viável e rentável.

Referências

BLUM, C. L. Chiropractic and Pilates therapy for the treatment of adult scoliosis. **J Manipulative Physiol Ther**, v. 25, n. 4, E3, 2002.

BRASIL. IBGE. **Censo Demográfico**, 2018. Disponível em: www.ibge.gov.br. Acesso em: 14 jul. 2018.

CURI, V. S. **A influência do método pilates nas atividades de vida diária de idosas**. 2009. 69 f. Dissertação (Mestrado em Nome do Curso) - Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2009.

DUARTE, G. W. **Elaboração de plano de negócios para implantação de um escritório de contabilidade em Ijuí-RS**. 2013. 67 f. Monografia (Especialização em Controladoria e Gestão Tributária) - Universidade Regional do Noroeste do Estado Rio Grande do Sul, 2013. Disponível em: <https://bibliodigital.unijui.edu.br:8443/xmlui/bitstream/handle/123456789/1865/TCC%20P%C3%B3s%20Controladoria%20e%20Gest%C3%A3o%20Tribut%C3%A1ria.pdf?sequence=1>. 2013. Acesso em: 14 jul. 2018.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

GITMAN, L. J. **Princípios de Administração Financeira**. 12. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

IUDÍCIBUS, S. de. (Coord). **Contabilidade introdutória: livro de exercícios**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

HIRSCHFELD, H. **Engenharia Econômica**. 4 ed. São Paulo: Atlas, 1989.

HOJI, M. **Administração Financeira: uma abordagem prática: matemática financeira aplicada, estratégias financeiras, análise, planejamento e controle financeiro**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

LATEY, P. The Pilates method: history and philosophy. **Journal of bodywork and movement therapies**, v. 5, n. 4, p. 275-282, abr./jun. 2001.

MARION, J. C. **Contabilidade Básica**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2007

MOTA, R. R.; CALÔBA, G. M. **Análise de investimentos: tomada de decisão em projetos industriais**. São Paulo: Atlas, 2011.

NEVES, W. G. das. **Estudo da Viabilidade Econômico Financeira para uma empresa de Cosméticos**. 2010. 70 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em

Administração) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2010.
Disponível em: <http://hdl.handle.net/10183/29674>. Acesso em 14 jul. 2020.

NEVES, S. das; VICECONTI, P. E. V. **Contabilidade Básica e Estrutura das Demonstrações Financeiras**. 10. ed. São Paulo: Frase Editora, 2002.

PNAD - IBGE. **Pesquisa Nacional por amostra de domicílios**. 2015 – Prática de esporte e atividade física. IBGE, 2017.

TRIOLA, M. F. **Introdução à estatística**. 9. ed. Rio de Janeiro, 2005.

SACCO, I. C. N.; ANDRADE, M. S.; SOUZA, P. S.; NISIYAMA, M.; CANTUÁRIA, A. L.; SANTOS, E. O. D. **Administração Financeira da Pequena e Média Empresa**. São Paulo: Atlas, 2001.