

POR ADRIANA POZO



# PILAR FINANCEIRO

**PLANEJAMENTO FINANCEIRO  
NAS ACADEMIAS**

**O QUE É E COMO INICIAR UM PLANEJAMENTO**

# SUMÁRIO

Introdução .....	3
Capítulo 1 .....	4
Capítulo 2 .....	10
Capítulo 3 .....	12
Capítulo 4 .....	18

# INTRODUÇÃO

## O que é Planejamento Financeiro?

É o processo de criar um plano detalhado para gerenciar e otimizar os recursos financeiros de uma pessoa ou organização com o objetivo de alcançar metas financeiras específicas. Ele envolve a análise da situação financeira atual, a definição de objetivos financeiros de curto, médio e longo prazo, a elaboração de estratégias para atingir esses objetivos e o monitoramento contínuo para ajustar o plano conforme necessário.

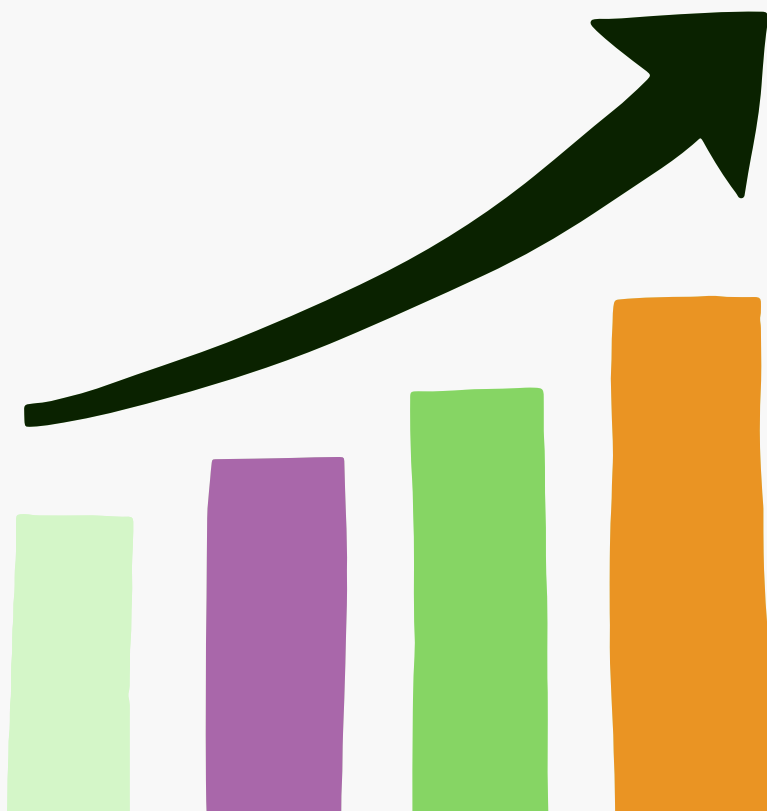
## Importância para academias

O planejamento financeiro ajuda a controlar e prever o fluxo de caixa, garantindo que a academia tenha fundos suficientes para cobrir despesas operacionais, como salários, aluguel e manutenção de equipamentos.



**CAPÍTULO 1**

**ENTENDENDO O  
CENÁRIO  
FINANCEIRO  
DAS ACADEMIAS**



# PRINCIPAIS FONTES DE RECEITA

---

## Planos Anuais

Vender planos anuais pode ser uma estratégia eficaz para academias, oferecendo diversos benefícios tanto para o negócio quanto para os membros. Aqui estão algumas razões e práticas recomendadas para implementar e maximizar as vendas de planos anuais:



# **BENEFÍCIOS DOS PLANOS ANUAIS**

**01**

## **RECEITA ANTECIPADA**

A venda de planos anuais proporciona um fluxo de caixa imediato, ajudando a garantir a estabilidade financeira da academia e permitindo um planejamento mais eficaz.

**02**

## **FIDELIZAÇÃO DOS MEMBROS**

Planos anuais ajudam a manter os membros comprometidos por um período mais longo, reduzindo a rotatividade e o custo associado à aquisição de novos membros.

**03**

## **DESCONTOS ATRAENTES**

Oferecer descontos ou benefícios adicionais para planos anuais pode ser um incentivo atraente para os membros, comparado a opções de adesão mensal.

**04**

## **REDUÇÃO DA ADMINISTRAÇÃO**

Menos necessidade de processar renovações mensais reduz a carga administrativa e melhora a eficiência operacional.

**05**

## **PREVISIBILIDADE FINANCEIRA**

Receita mais previsível ajuda na alocação de orçamento para melhorias, marketing e manutenção.

# PRINCIPAIS FONTES DE RECEITA

---

## Vendas de Produtos

**Aumento da Receita:** A diversificação pode criar novas fontes de receita além das taxas de adesão e mensalidades. Produtos como suplementos, roupas esportivas, acessórios de treino, e serviços adicionais podem gerar lucro extra e ajudar a aumentar o faturamento total e contribuindo para pagar a despesa fixa do negócio.

## Serviços adicionais (aulas particulares, programas de treinamento)

**Melhoria na Experiência do Cliente:** Oferecer uma variedade de produtos e serviços pode melhorar a experiência dos membros, proporcionando tudo o que eles precisam em um só lugar. Isso pode aumentar a satisfação e a lealdade dos clientes.

Observamos que dependendo exclusivamente da Receitas de Planos mensais, trimestrais e anuais, podem ser arriscados, especialmente em períodos de baixa ou em mercados competitivos. Produtos e serviços adicionais ajudam a diversificar a receita e reduzir o impacto de flutuações no mercado financeiro.

# PRINCIPAIS FONTES DE RECEITA

---

## Principais Custos e Despesas

Destacando um dos principais **Custo**, o Simples Nacional, Regime de Tributação das Academias e DAS, Guia de Recolhimento do imposto sobre as vendas de Planos. Temos a observar que a base para cálculo desde deverá ser pelo Regime Caixa (entrada de planos em caixa/bancos, no mês ao qual estamos fazendo o cálculo) e não Competência (venda de todos os planos em um único mês), pois por este último aumentaremos substancialmente nosso Custo. Este percentual deverá perfazer 6% sobre a receita bruta mensal (base de cálculo).

As principais **Despesas** que obtemos em uma academia, são: Aluguel, Contas de Serviços públicos, como água e energia; Salários e benefícios de funcionários; Manutenção de equipamentos e Despesas com Marketing; estas são despesas fixas significativas que precisam ser cobertas regularmente, por tanto observamos abaixo um percentual factível com que o mercado pago para o devido controle.



# PRINCIPAIS FONTES DE RECEITA

---

## Aluguel

Em muitos setores de varejo e serviços, incluindo academias, uma boa prática é manter as despesas com aluguel entre 10% a 13% sobre a receita bruta mensal. Essa faixa ajuda a equilibrar as despesas fixas e obter a rentabilidade do negócio.

## Salários e benefícios dos funcionários

Uma faixa comum para despesas de pessoal em academias é entre 29% e 37% da receita bruta. Isso inclui salários, benefícios, encargos sociais e outros custos relacionados ao pessoal.

## Manutenção de Equipamentos

Em geral, recomenda-se que academias aloque cerca de 2% a 5% da receita bruta anual para manutenção de equipamentos. Este percentual inclui custos de manutenção preventiva, reparos e eventualmente a substituição de equipamentos.

## CAPÍTULO 2

# DEFINIÇÃO DE OBJETIVOS FINANCEIROS



# DEFINIÇÃO DE OBJETIVOS FINANCEIROS

---

**Crescimento de Receita:** Defina metas para aumentar a receita total, como um aumento percentual nas vendas de planos de adesão ou na receita de produtos e serviços.

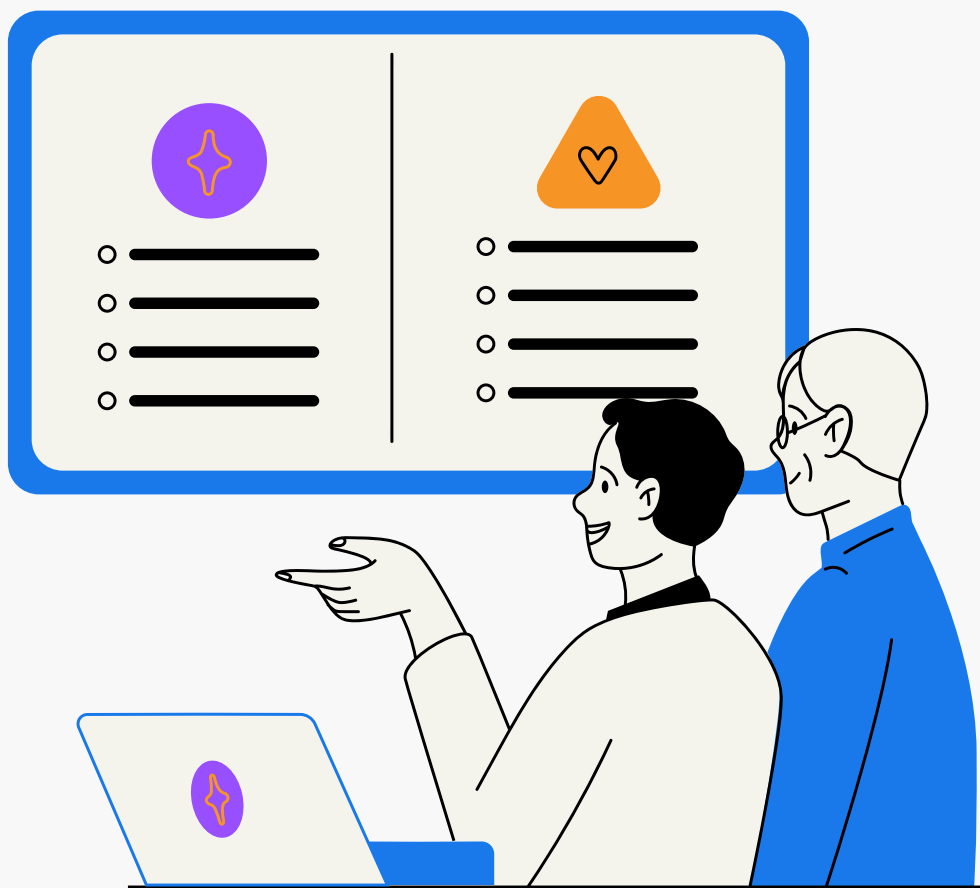
**Redução de Custos:** Determine metas para reduzir despesas, como diminuir os custos de manutenção ou otimizar gastos com marketing.

**Aumento da Margem de Lucro:** Estabeleça metas para melhorar a margem de lucro, ajustando preços, aumentando a eficiência ou reduzindo custos.



## CAPÍTULO 3

# IMPLEMENTANDO E ACOMPANHANDO O PLANO



# PASSO 1: IMPLEMENTAÇÃO DO PLANO

---

## Alocação de recursos

Uma alocação eficaz ajuda a otimizar o desempenho, reduzir desperdícios e maximizar o retorno sobre o investimento.

### Defina os Objetivos Estratégicos:

#### 01 CRESCIMENTO

Aumentar a base de membros, expandir os serviços ou abrir novas unidades.

#### 02 EFICIÊNCIA

Melhorar a eficiência operacional, reduzir custos ou otimizar processos.

#### 03 EXPERIÊNCIA DO MEMBRO

Melhorar a satisfação e retenção dos membros, oferecer novos programas ou serviços.

# PASSO 1: IMPLEMENTAÇÃO DO PLANO

---

## Identifique as Necessidades de Recursos

### 01 RECURSOS FINANCEIROS

Orçamento disponível para diversas áreas como marketing, manutenção e investimentos.

### 02 RECURSOS HUMANOS

Necessidades de contratação, treinamento e desenvolvimento da equipe.

### 03 RECURSOS MATERIAIS

Equipamentos de treino, materiais de marketing, e suprimentos operacionais.

Identifique Prioridades, determine quais áreas devem receber mais recursos com base nos objetivos estratégicos. Por exemplo, se o objetivo é aumentar a base de membros, priorize investimentos em marketing e promoções.

Desenvolva programas de incentivos e benefícios para motivar e reter funcionários talentosos.

# PASSO 1: IMPLEMENTAÇÃO DO PLANO

---

## Planejamento e execução das ações financeiras

Reserva de Emergência, estabeleça um fundo de reserva para cobrir despesas inesperadas e garantir a continuidade das operações em caso de crise.



## PASSO 2: MONITORAMENTO E AVALIAÇÃO

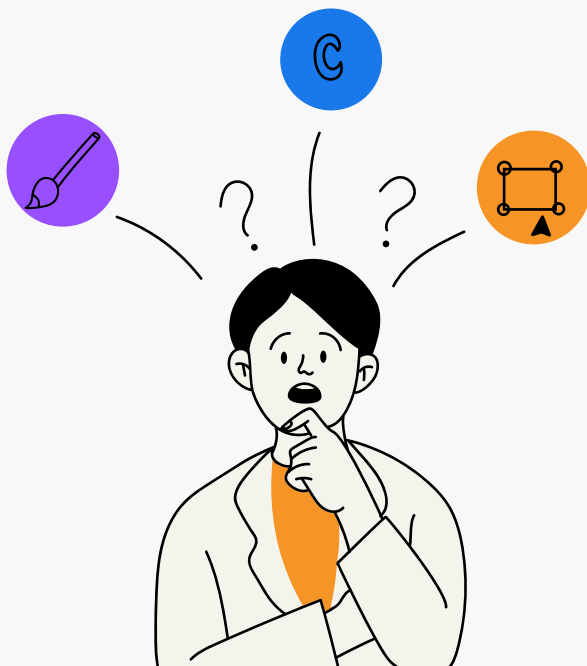
---

### Métodos para acompanhar o desempenho financeiro

Monitorar o fluxo de caixa para garantir que a academia tenha dinheiro suficiente para cobrir suas despesas operacionais e outros compromissos financeiros.

Indicadores financeiros a serem monitorados (receita líquida, lucro líquido, margem de lucro).

Use indicadores-chave de desempenho (KPIs) para medir o progresso em relação às metas financeiras.





## PASSO 3: AJUSTES E CORREÇÕES

---

### Como fazer ajustes no plano

**Revisão Periódica:** Revise os objetivos financeiros e o progresso periodicamente (mensal, trimestral ou anual).

**Ajuste de Metas:** Ajuste os objetivos e planos de ação conforme necessário com base no desempenho real e nas mudanças no ambiente de negócios.



## CAPÍTULO 4

# ESTUDOS DE CASO E EJEMPLOS PRÁCTICOS



# **ESTUDO DE CASO 1: ACADEMIA DE SUCESSO**

---

## **Descrição do cenário financeiro inicial**

Cliente obtinha seu fluxo de caixa negativo todo mês. Todo mês tinha que utilizar o limite do banco para terminar de pagar as contas da academia.

## **Estratégias implementadas**

Com a implantação da Ferramenta Fluxo de caixa, a organização das suas contas foi a primeira estratégia implantada. A segunda foi verificar qual conta e quando, data, era a despesa efetiva que fazia sua conta estourar todo mês.

Observamos que a Academia obtinha um empréstimo no banco com um valor alto e que toda vez que pagava efetivamente esta conta, ela ficava negativa.

Terceira estratégia foi negociar com o banco, juros menores, valor menor da parcela e a data mais adequada para o devido pagamento.

## **Resultados alcançados**

Com estas três estratégias implantadas houve uma redução de despesas financeiras da cliente em 2% ao mês, ou seja, no ano a mesma deixou de gastar 24% da sua receita bruta.

Ter a visão do que fazer, lhe torna mais efetivo nas decisões a serem tomadas.

# Conclusão

## Resumo dos Principais Pontos

### A Importância da Continuidade e Revisão

- Por que o planejamento financeiro deve ser um processo contínuo

As metas e objetivos de uma academia podem evoluir com o tempo. À medida que a academia cresce, novas metas de expansão, diversificação de serviços ou melhorias na infraestrutura podem surgir. O planejamento financeiro contínuo permite que essas metas sejam incorporadas e adaptadas ao plano financeiro.

Despesas operacionais, como manutenção de equipamentos e salários, podem variar ao longo do tempo. Manter um plano financeiro atualizado, ajuda a gerenciar essas variações e evitar surpresas financeiras.

Mudanças nas preferências dos clientes e feedback dos membros podem exigir ajustes nos serviços oferecidos e na estrutura de preços.

O monitoramento contínuo permite identificar sinais precoces de problemas financeiros, como baixa liquidez ou aumento de dívidas, possibilitando a implementação de estratégias corretivas antes que se tornem crises.

Situações imprevistas, como desastres naturais ou problemas de saúde pública, podem impactar suas finanças. Um planejamento contínuo ajuda a ter planos de contingência prontos.

## Recursos Adicionais

- Bibliografia e Leitura Recomendada
  1. "Planejamento Financeiro Pessoal e Empresarial" por Carlos Eduardo de Lima
    - Um guia abrangente sobre planejamento financeiro que aborda tanto aspectos pessoais quanto empresariais.
  2. "Finanças Corporativas: Teoria e Prática" por Aswath Damodaran
    - Este livro é uma referência essencial para entender a teoria e a prática das finanças corporativas, incluindo avaliação e gestão financeira.
  3. "Gestão Financeira de Pequenas e Médias Empresas" por Dimitris D. Hatzopoulos
    - Foca nas necessidades específicas das pequenas e médias empresas, fornecendo insights úteis para academias.
  4. "O Gerente Financeiro Eficaz" por Peter Drucker
    - Oferece uma visão geral sobre a gestão financeira eficaz, abordando desde o controle de custos até a análise de desempenho financeiro.
  5. "Análise de Balanços para Pequenas Empresas" por Thomas Ittelson
    - Um guia acessível para entender e analisar balanços financeiros, útil para qualquer proprietário de pequena empresa.

## Livros sobre Finanças para o Setor de Fitness

- "Managing Sports and Fitness Facilities" por Derek T. Lawrence
  - Oferece uma visão detalhada sobre a gestão de instalações de esportes e fitness, incluindo aspectos financeiros.
-

- "Fitness Business Management: A Complete Guide" por C. Scott McDonald
  - Um guia específico para a gestão financeira e operacional de negócios no setor de fitness.

"The Business of Personal Training" por Joseph A. Horrigan

- Focado no aspecto financeiro do treinamento pessoal e gestão de academias.

### Artigos e Recursos Online

- Harvard Business Review – Artigos sobre finanças e gestão para empresas de diversos tamanhos e setores.
  - [Harvard Business Review - Finance](#)
- Forbes – Insights e artigos sobre gestão financeira e planejamento estratégico.
  - Forbes - Finance
- Investopedia – Recursos educacionais e artigos sobre finanças corporativas e pessoais.
  - Investopedia - Financial Planning
- Entrepreneur – Dicas e estratégias para pequenas empresas, incluindo gestão financeira e planejamento.
  - Entrepreneur – Finance

### Websites e Blogs

- SmartAsset – Oferece recursos e ferramentas para planejamento financeiro pessoal e empresarial.
  - [SmartAsset](#)
- The Balance Small Business – Artigos e guias sobre finanças e gestão para pequenas empresas.
  - [The Balance Small Business](#)
- Gym Owners United – Comunidade e recursos voltados para a gestão e finanças de academias.
  - [Gym Owners United](#)