



**PROJETO INTERDISCIPLINAR:
MAGMA ACADEMIA LTDA ME**

NOME DOS ALUNOS

Fernanda Helena Machado RA 14000014

Giulia Assis Bella RA 14000202

Jéssica Cristina Biscaro RA 14000032

Natália Machado de Queiroz RA 610047

Rafaela Expósito Gonçalves RA 14000117

**SÃO JOÃO DA BOA VISTA
NOVEMBRO 2017**

PROJETO INTERDISCIPLINAR:



MAGMA ACADEMIA LTDA ME

Trabalho apresentado aos Professores:

Prof. Elaina Cristina Paina Venancio

Prof. Gilberto P. de Carvalho Filho

Prof. Thiago Nogueira

Prof. Celso Antunes de Almeida Filho

Prof. Renata E. de Alencar Marcondes

das disciplinas:

Gestão da Cadeia de Valor, Logística e Materiais

Gestão de Desenvolvimento de Produtos

Gestão de Operações de Produção de Bens e Serviços

Gestão de Processos

Gestão Estratégica de Custos

do módulo 08 , turma B, do curso de Administração.

**UNIFEOB – Centro Universitário Octávio Bastos
São João da Boa Vista - Novembro/2017**

Sumário

INTRODUÇÃO	4
DESENVOLVIMENTO DO TRABALHO	5
2.1-APRESENTAÇÃO DA EMPRESA.....	7
2.1.1- CARACTERIZAÇÃO DA CADEIA DE SUPRIMENTOS	8
2.1.2- PORTFÓLIO DE PRODUTOS	10
2.1.3- CARACTERIZAÇÃO DO PROCESSO PRODUTIVO.....	15
2.2-MELHORIA NO PROCESSO	20
2.3- ANÁLISE FINANCEIRA	22
CONCLUSÃO	25
BIBLIOGRAFIA	26



INTRODUÇÃO

A empresa da qual faremos o projeto interdisciplinar será a Magma Academia LTDA ME, no qual levaremos em prática as aulas de gestão de operações de produção de bens e serviços, ministrada pelo professor Thiago Nogueira, onde aprendemos sobre o planejamento de Layout.

Nosso objetivo com esse projeto é levar uma análise de Layout para dentro da Magma Academia LTDA ME, a qual escolhemos por ser uma empresa de fácil acesso à informações e nova no mercado.

Durante a execução do planejamento do layout, determinamos que a maior necessidade da academia é facilitar o grande fluxo de alunos, isso porque há alunos cadeirantes ou com algum outro tipo de deficiência, também levando em consideração a quantidade de 660 alunos, com intuito de prevenir possíveis acidentes.



DESENVOLVIMENTO DO TRABALHO

Diante da proposta, encontramos algumas dificuldades para a realização, mas ao encontrarmos e identificarmos os problemas dentro da empresa, conseguimos colocar em prática o que foi estudado nas disciplinas do curso.

Levantamos de acordo com o que foi ensinado durante as aulas de Gestão de Processos, o ciclo PDCA, onde pudemos colocar em prática, apresentando aos donos as nossas ideias de melhoria, após a liberação dos mesmo, colocamos em prática, onde conseguimos encaixar com as aulas de Gestão de Operações de produção de bens e serviços, ministrada pelo professor Thiago Nogueira.

A mudança do Layout foi observada e aceita por 99% dos alunos, além de trazer inúmeros benefícios, como um treino mais regrado e respeitando mais o período de intervalo entre cada série, não sendo necessário tanto deslocamento, além do espaço seguro principalmente para quem gosta de fazer treino com peso livre.

Com os fundamentos estudados em Gestão de desenvolvimento de produtos, conseguimos enxergar onde cada gestor consegue ser mais preciso e como ser mais preciso diante de alguns problemas, também encontrados por nós durante uma visita, a gestão de cadeia de valor, logística e materiais, conseguimos levantar quais são nossos fornecedores diretos que são nossos próprios professores, pois somos uma prestadora de serviços, e não trabalhamos com estoque e nossos fornecedores indiretos que são as marcas dos aparelhos.

E ao aprofundarmos na matéria ministrada pela professora Renata Alencar, Gestão estratégica de Custos, conseguimos encontrar e identificar o ponto de equilíbrio da academia, sendo assim, conseguimos mostrar aos proprietários, a partir de que momento começam a obter

UNifeob

CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

lucros, podendo assim começar a traçar uma meta e trabalhar em cima de um ticket médio.

2.1-APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

A empresa Magma Academia LTDA ME, estabelecida na Avenida Professor Adib Chaib, 4865, tucura, na cidade de Mogi Mirim, São Paulo, iniciou suas atividades em 2013. A empresa que começou com 7 colaboradores, hoje conta com 22. A Magma Academia, conta com um espaço de 520m², área verde, área para aulas de dança e treinamento funcional.

Atualmente a Magma Academia é referência para as academias da cidade, principalmente por ter um pensamento, no qual pretende levar o bem estar aos alunos, propondo a eles um local amplo, limpo e arejado para treinar, diante desse pensamento, encontramos a necessidade da mudança do layout da academia, pois houve um aumento de alunos significativo, além do aumento alguns alunos especiais, como cadeirantes.



(Aula de Pilates Solo - Professora Sara)



2.1.1- CARACTERIZAÇÃO DA CADEIA DE SUPRIMENTOS

Magma Academia é uma prestadora de serviço, onde os seus maiores fornecedores são os seus colaboradores/ funcionários. Como estudado, o seu principal fornecedor são os funcionários que prestam serviço para Magma Academia, no total ela conta com 22 funcionários, e cada um deles tem um papel super importante no dia a dia da empresa.

A empresa distribui esse número de colaboradores/funcionários de maneira que o aluno possa sentir confiança em um ambiente com segurança; bons aparelhos; uma boa recepção e também para manter o ambiente limpo. A empresa conta com os seguintes colaboradores/funcionários

10 Professores - Os 6 são responsáveis pelo bem estar dos alunos, onde ajudam com os seus planos de musculação, já as aulas de ginásticas como aulas de Jump, Zumba, Pilates solo, abdominais, crossfit, entre outras, são ministradas por 3 professores distintos da musculação.

6 Estagiários – 3 dos estagiários estão na academia para aprender com os professores já formados e auxiliar os alunos com os treinos, nenhum estagiário pode montar treino ou ficar responsável pela sala de musculação, os estagiários estudantes de Educação Física, somente a partir do 3º ano (6º módulo) para estagiar. Outros 3 estagiários, são estudantes de Administração, onde ficam na recepção, atende os alunos na chegada, deixa a parte de documentos dos alunos em ordem, ajudam na cobrança e recebimento de mensalidade.

3 Colaboradores Serviço geral – a empresa conta com 3 faxineiras para conseguir manter tudo organizado, ela conta com uma colaboradora nos



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

finais de semana (6 horas - Sábado e 3 horas Domingo) e outras 2 que cumprem a jornada de trabalho de 8 horas por dia, sendo uma no período da manhã e da tarde, outra da tarde e noite, essas três colaboradoras são de extrema importância para a empresa, elas que deixam tudo em ordem e com muito capricho para receber os alunos.

3 Membros administrativos – Como a Magma Academia é uma empresa familiar, os membros administrativos são formados pela família, onde conta com a ajuda de 3 integrantes, o Pai e dois irmãos.

Com tudo isso, a empresa presta serviço para os alunos, ela não precisa ter um fornecedor de equipamentos mensal, a mesma trabalha com diversas marcas de aparelhos para aeróbicos e musculação, um amplo espaço para as aulas, assim proporcionando aparelhos de ótimas qualidade e deixando seus serviços de primeira mão.

Magma Academia conta com os melhores fornecedores de aparelhos:

Origym

Moviment

Sportop

Matrix

ProFitness

OneFitness

TechoGym

Neste caso como a empresa conta com uma mão de obra de primeira, e também seus fornecedores são ótimos, o sucesso é garantido. É necessário todo um suporte para que tudo saia como o planejado, quando o planejamento do aluno, seja ela para a finalidade emagrecer, fortalecimento, ter uma vida saudável e entre outros, quanto o planejamento do dono da empresa. Com a ajuda de todos os seus colaboradores/funcionários, alunos, e família.



2.1.2- PORTFÓLIO DE PRODUTOS

O gerenciamento da Magma Academia é coordenada por setor, e é distribuída as responsabilidades de acordo com a sua formação específica, da seguinte forma:

Gestor de Atendimento – Giulia Bella e Antonio Bella

Gestor de Musculação – Gabriel Bella

Gestor de Ginástica - Jessica Martins

Total de Professores e estagiários - 10

Professores de Ginástica - 3

Personal Trainer - 5 professores (os Personais só podem ser os próprios professores que já são funcionários da academia, e no período contrário do que de serviço)

Recepção - 3 funcionárias

A academia conta com o controle de dados, sendo por dois meios de utilização diária:

Excel - Que é utilizado mais por praticidade para agendamento de aulas experimentais;

Sistema Operacional – Tem a função de todo controle da empresa, em questão de cadastros, entrada e saída de alunos, frequência, controle de aulas, e controle de inscritos por aulas específicas como, dança e ginástica (que são limitadas por turmas);

Um dos pontos que se caracteriza com um ponto fraco no estabelecimento, e uma comunicação falha entre os professores, quanto a aulas, falta dos alunos, e a comunicação com a recepção.

O desempenho da academia não conta com nenhum indicador específico, apenas pelo grande sucesso e aumento de inscrição de novos alunos, mesmo com pouco tempo de mercado no que primeiramente foi projetada para atender em média



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

de 400 alunos, hoje com 4 anos de mercado já tem por volta de 600 alunos. A academia conta com a melhor propaganda que é o boca a boca.

MATRIZ DE COMUNICAÇÃO

ASSUNTO DA INFORMAÇÃO	AÇÃO ESPERADA	DESTINATÁRIO	MÉTODO DA COMUNICAÇÃO	EMISSOR	PERIODICIDADE
PROMOÇÃO	ATRAIR NOVOS ALUNOS	NOVOS ALUNOS	FACEBOOK / WHATSAPP	RECEPÇÃO	MENSALMENTE
EVENTOS	FIDELIZAR OS ALUNOS	ALUNOS	FACEBOOK / WHATSAPP / VERBAL	TODOS OS FUNCIONÁRIOS	DATAS COMEMORATIVAS
COBRANÇA	DIMINUIR INADIMPLÊNCIAS	ALUNOS	VIA TELEFONE	RECEPÇÃO	SEMANAL
PARCERIA GYMPASS	NOVOS ALUNOS	EMPRESAS PARCEIRAS DE GYMPASS	SITE WEB GYMPASS	GERENTE	DIARIAMENTE

UNifeob

CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

DATA	AUTOR	DESCRIÇÃO
06/11/2017	GERENTE	PROMOÇÃO BLACK FRIDAY
21/11/2017	GERENTE	ANIVERSÁRIO DA ACADEMIA
10/11/2017	RECEPÇÃO	CHEQUES DEVOLVIDOS
09/11/2017	GERENTE	DESCONTO GYMPASS



(Festa Julina da Academia 2017)



Assunto da Informação: Realização de relatórios quanto à satisfação dos alunos

Ação Esperada: Serão estes relatórios para entender, quais os pontos que andam falhos;

Destinatário: Toda a equipe em principal a recepção.

Meio Método de Comunicação: Aos funcionários por meio de reunião, e aos alunos por meio de comunicado no mural.

Emissor: Gerente administrativo

Periodicidade: Por um mês

Reuniões

Será realizado reunião geral junto a toda equipe, para identificar juntos o ponto de melhorias, a cada 3 meses.

Condições de comunicação

Efetuada nesta pesquisa foram identificados dois pontos falhos, que foram necessários tratá-los mais de perto.

Assunto da Informação: Dificuldade de comunicação na recepção.

Ação Esperada: Criar meios mais práticos de comunicação

Destinatário: Recepção

Meios de Comunicação: Por forma de reunião em particular com o setor.

Emissor: Gerente Administrativo

Periodicidade: Acompanhamento mensal.

Reuniões

Reunião com a recepção junto ao gerente administrativo, para estipular um limite de contatos diários via telefone, para ficar mais tempo livre para atender os alunos que queiram comunicar ou alterar algum horário de aula.

Condições de comunicação



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

Será criada uma conta de WhatsApp para facilitar o contato e a proximidade de seus alunos, aumentando meios práticos de comunicação, e divulgação de promoções e informativo de novas parcerias.

Assunto da Informação: Uso de celular

Ação esperada: Redução de uso de meios eletrônicos durante o horário de trabalho

Destinatários: Professores

Meio de Comunicação: Informativo no quadro de funcionários e verbalmente por meio de conversa com o funcionário

Emissão: Gerente Musculação

Periodicidade: Mensal (no max. 3 vezes)

Reuniões

Serão informados por meio de comunicado, para que o uso do aparelho não atrapalhe na qualidade das aulas.

2.1.3- CARACTERIZAÇÃO DO PROCESSO PRODUTIVO

A Magma Academia foi projetada para atender no máximo 400 alunos de início, pois havia um espaço no mezanino reservado para a realização das aulas de artes marciais, como não houve demanda e o número de alunos foi crescendo e a necessidade da mudança foi aparecendo, contando até com alunos cadeirantes que necessitam de um espaço maior para se locomover.

No prazo de 3 meses teve um aumento de 400 alunos para 667 alunos ativos na academia, tornando mais aparente a necessidade da mudança do layout, onde propusemos aos proprietários a mudança da parte aeróbica para o mezanino como já não há a necessidade da área reservada para artes marciais, deixando a área da academia para a musculação.

Dentro da academia segue uma linha de layout Funcional, onde consegue deixar separado por setores de treino, pernas, abdômen, peito, costas, braços, assim pode-se ganhar tempo no treino, por não ter que cruzar a academia para realizar o exercício, assim seguindo uma linha de treino sem interrupções.

A mudança proposta após conversa com os proprietários foi realizada, pois com ela acabaríamos aumentando o espaço entre os aparelhos de musculação podendo ser investido em mais equipamentos, e propondo aos alunos espaço.

A academia disponibiliza 36 aparelhos de musculação e 19 aeróbicos, sendo eles 8 esteiras, 8 bicicletas, 2 elípticos e 1 escada e na parte de maquinário são 12 aparelhos para treino de pernas, 7 para o treino de peitos, 7 para o treino de costas, 5 para o treino de bíceps e tríceps, 4 para glúteos, 1 gaiola para exercícios de Crossfit de diversas marcas entre elas a Origym, Movement, Pro Fitness, Sportop, Matrix, TechnoGym, One Fitness, entre outros.

UNifeob

CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS



A demanda de alunos hoje na academia é de um fluxo de clientes nos horários de pico na academia o horário da manhã das 05:00 às 09:00 com em torno de 50 a 60 pessoas contando com 2 professores e um estagiário, e no período da noite das 17:00 às 22:00 em torno de 180 a 210 pessoas distribuídas em musculação onde temos 5 professores até o meio da semana (quarta-feira) e nos demais dias tem 3 professores (quinta e sexta-feira) e aulas de ginástica que é oferecido de segunda a quinta, das 16:00 até as 21:00.

Já no período médio dos alunos presentes na academia é em torno de 1 hora, dependendo da necessidade do aluno, encontramos alunos com a necessidade de um treino de 45 minutos, mas também encontramos alunos que fazem as aulas de ginástica e depois fazem a musculação, onde pode variar o horário de treino, que pode chegar até 2 horas, independente do período de treino dos alunos os professores estão em sala de musculação circulando oferecendo ajuda a todos os alunos.

UNifeob

CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

Analisando a capacidade e a demanda dos alunos na academia, houve a necessidade da mudança pelo crescimento da academia, aplicando a aula sobre o recurso gargalo foi encontrado a necessidade, devido a presença de alunos por mais tempo que o necessário para a realização do treino, algumas reclamações aos proprietários e alguns alunos evitando a frequentar a academia devido a quantidade de pessoas.

Após a mudança do Layout já é aparente o aumento da capacidade de alunos na academia, além disso o investimento em novas máquinas, também podendo atender mais alunos com necessidades especiais, como cadeirantes, por ter espaço para mover entre os aparelhos, essa mudança propôs uma determinada segurança para a realização de exercícios com peso livre.

Antes da mudança:



UNifeob

CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS



Depois da mudança:



UNifeob

CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS





2.2-MELHORIA NO PROCESSO

Nessa parte do nosso projeto aplicamos o conceito do Ciclo **PDCA** que nos ajudou na melhoria do Layout da academia.

O que é o Ciclo **PDCA**:

Facilita na tomada de decisões e o alcance das metas.

O ciclo **PDCA** é assim chamado devido ao nome em inglês de cada uma das etapas que o compõem:

P: do verbo "Plan", ou planejar.

D: do verbo "Do", fazer ou executar.

C: do verbo "Check", checar, analisar ou verificar.

A: do verbo "Action", agir de forma a corrigir eventuais erros ou falhas.

A metodologia PDCA é largamente utilizada por corporações que desejam melhorar seu nível de gestão através do controle eficiente de processos e atividades internas e externas, padronizando informações e minimizando as chances de erros na tomada de decisões importantes.

Importante ressaltar que, uma vez implantado, o ciclo PDCA deve tornar-se constante dentro da empresa, um verdadeiro círculo virtuoso objetivando sempre a melhoria contínua.

Com base no ciclo PDCA abordamos a ideia de mudar o Layout da academia Magma localizada na cidade de Mogi-Mirim, primeiramente consultando os donos da academia sobre nossa idéia.

Nossa idéia foi mudar a parte aeróbica para a parte de cima, para que os portadores de cadeiras de rodas que são dois alunos no momento e três alunos que tiveram AVC e desenvolveram a seqüela com problemas motores, tenham mais espaço para se movimentarem e também para aumentar a satisfação dos outros



alunos. Para esses alunos com algum agravante na saúde tem um professor especializado para melhor orientá-los.

A academia Magma aplicou nossa ideia e constatou que foi melhor ao aplicar essa mudança, pois gerou uma aprovação de 95% dos alunos.

2.3- ANÁLISE FINANCEIRA

O ponto de equilíbrio é um indicador de segurança do negócio, pois mostra o quanto é necessário vender para que as receitas se igualem aos custos. Ele indica em que momento, a partir das projeções de vendas do empreendedor, a empresa estará igualando suas receitas e seus custos. Com isso, é eliminada a possibilidade de prejuízo em sua operação e a Empresa saberá à partir de qual momento estará lucrando.

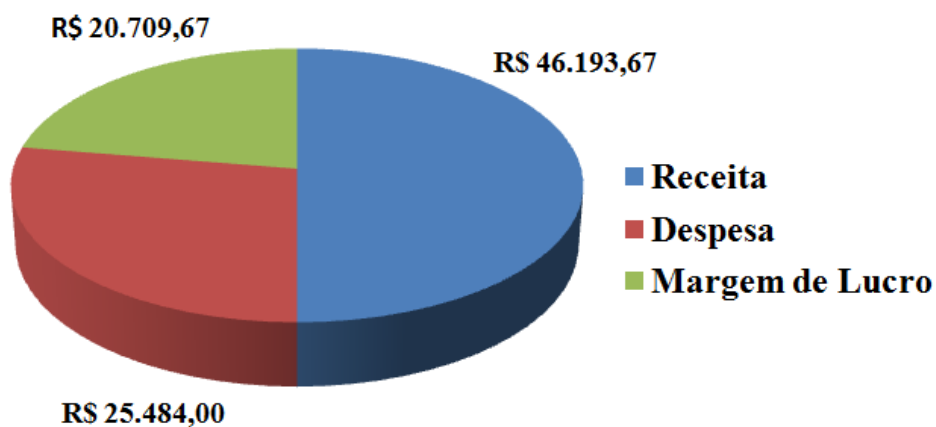
É preciso conhecer alguns conceitos do Ponto de Equilíbrio antes do cálculo. Entre eles, custos fixos, custos variáveis e margem de contribuição.

- Custos fixos são aqueles que não dependem da produção da empresa, como os custos com aluguel, limpeza, seguros, depreciação entre outros.
- Custos variáveis são os que variam de acordo com o nível de produção, como os custos com matéria prima, mão de obra entre outros.
- Margem de contribuição é o valor que cada unidade produzida ajuda a pagar os custos fixos.

Com esses conceitos, podemos calcular o ponto de equilíbrio por unidades vendidas e o ponto de equilíbrio por faturamento, para saber o valor que a empresa precisa vender para não ter lucros nem prejuízos.

Na Magma Academia, não é feito esse cálculo, por conta disso a empresa muitas vezes não tem controle de quanto precisa faturar no mês para começar a obter lucros. Atualmente a empresa tem uma margem de lucro de R\$ 20.709,67. Abaixo gráfico representando.

Demonstração de Resultados



Foi proposto então que esse cálculo fosse feito pelos proprietários da academia. A perspectiva é que este faturamento aumente aproximadamente 30 % após o início deste, isso porque a empresa terá uma maior visibilidade sobre seus valores, sabendo qual é o seu ponto de equilíbrio ela traçará metas, por fim obterá maiores lucros.

	Quantidade	Valor médio ticket	Total
Atual	657	R\$ 70,31	R\$ 46.193,67
Meta	740	R\$ 73,00	R\$ 61.320,00

Abaixo, programa utilizado pela Magma Academia.



CONCLUSÃO

Tendo em vista que o mercado se torna cada vez mais competitivo, é muito importante que as empresas consigam se destacar com um diferencial, para conseguir manter-se forte. Diante disso procuramos contribuir de uma forma positiva, propondo mudanças e melhorias na academia Magma. Estudamos os pontos que poderiam ser melhorados e identificamos um problema na academia, com isso propusemos uma mudança aos proprietários.

Foi proposto a mudança do layout da Magma, um dos pontos extremamente importante, uma vez que a lucratividade desta está diretamente ligada à disposição dos aparelhos, maquinários, produtos e serviços ofertados, trazendo a satisfação dos clientes e se mantendo de forma competitiva no mercado atual.

Após essa proposta de mudança ser aceita pela academia concluímos então que foi um sucesso pois ela pôde atender um número maior de alunos com qualidade se tornando uma referência na cidade no quesito de saúde e bem estar.



4-BIBLIOGRAFIA

Todas as informações, e dados da empresa foram adquiridas diretamente de dentro da empresa, repassadas pelo próprio dono Antônio Bella .