



ANIMA
FAMILY MARTIAL ARTS CLUB



MEMORIAL DE INVESTIMENTO

COF

CIRCULAR DE OFERTA DE FRANQUIA

FORMATO ANIMA 750

FAMILY MARTIAL ARTS CLUB

UNIDADE ANIMA 750 · UMA SEDE · HORIZONTE
DE 10 ANOS

Documento preliminar de suporte à Circular de Oferta de Franquia (Lei nº 13.966/2019). Todos os indicadores referem-se ao investimento em uma única unidade franqueada.

R\$ 4,28 mi

INVESTIMENTO INICIAL

26,4%

TIR REAL A.A.

5 anos

PAYBACK

3%

ROYALTY S/ RECEITA BRUTA





◆ NATUREZA DESTE DOCUMENTO

Aviso. Este Memorial organiza, no formato dos itens exigidos pela Lei nº 13.966/2019 (Lei de Franquia), as informações econômico-financeiras, operacionais e de governança da unidade franqueada ANIMA 750. Ele **não substitui** a Circular de Oferta de Franquia definitiva, que deverá ser complementada com demonstrações contábeis da franqueadora, situação de registro da marca, relação de franqueados, pendências judiciais e minuta do contrato, e entregue ao candidato com no mínimo 10 dias de antecedência da assinatura de qualquer contrato ou pagamento. Projeções são estimativas em moeda constante de setembro de 2026 e não constituem garantia de resultado.

ÍNDICE

Perspectiva do empreendimento	03	11. Receita da unidade	21
1. Sumário executivo da unidade	05	12. DRE e resultado na maturidade	22
2. A franqueadora e a rede	06	13. Projeção de 10 anos da unidade	23
3. O negócio · A experiência · Objeto da franquia	07	14. Retorno ao franqueado	24
4. Mercado e posicionamento	10	Indicadores-chave para a decisão (didático)	25
5. Concorrência	11	15. Cenários · Riscos do investimento	28
6. O produto — ANIMA 750 · A chegada	13	16. Implantação e governança	30
7. Perfil do franqueado e território	15	17. Condições contratuais e pós-contrato	31
8. Entregas · Treinamento · KPIs · Governança	16	18. Checklist Lei nº 13.966/2019	32
9. Investimento inicial (CAPEX)	18	19. Estrutura de referência e premissas a definir	33
10. Taxa de franquia, royalties e fundo de marketing	19		



O EMPREENDIMENTO EM PERSPECTIVA

Vista aérea a 45° da unidade-padrão ANIMA 750: rooftop de convivência, vitrines das modalidades, fachada de tijolo e madeira e a parede de valores — a experiência completa em um único endereço.



ROOFTOP

Bar coberto, deck de eventos, tatame ao ar livre, yoga e calistenia — o ponto de encontro do bairro.

VITRINES

Karatê, judô, jiu-jitsu, kickboxing, yoga e calistenia/LPO visíveis da rua.

FACHADA

Tijolo, madeira, verde e luz quente; estandartes heráldicos e a parede de valores.

PADRÃO

750 m² em três pavimentos, 170 m² de tatame, 520 contratos maduros, 169 pessoas simultâneas.

Imagem de referência do anteprojeto. Nenhuma unidade ANIMA 750 foi construída até esta data.



750 M² · TRÊS NÍVEIS

Térreo com tatame de artes marciais, recepção, vestiários, loja e salas de aula (250 m²); mezanino com musculação/LPO, calistenia, avaliação, fisioterapia, sauna e banho de gelo (250 m²); rooftop com lounge/bar, yoga, funcional, convivência e eventos (250 m²).

750 m²
TRÊS NÍVEIS
UMA VIDA MELHOR.

CORPO
MENTE
CARÁTER
FAMÍLIA

DISCIPLINA HOJE.
UMA VIDA MELHOR
AMANHÃ.

MAIS QUE LUTA, UMA VIDA MELHOR.

ANIMA
FAMILY MARTIAL ARTS CLUB

DISCIPLINA
CORPO
MENTE
RESPEITO
EVOLUÇÃO
FAMÍLIA

750 m²
3 NÍVEIS
CORPO · MENTE · CARÁTER · FAMÍLIA

ROOFTOP – 250 m²

1. Lounge / Bar
2. Área de Yoga
3. Funcional / LPO
4. Área de Convivência
5. Espaço de Socinhos
6. Jardim Elevado
7. Sanitários / Apoio

MEZANINO – 250 m²

1. Musculação / LPO
2. Calistenia
3. Sala de Avaliação
4. Fisioterapia / Recuperação
5. Sauna e Banho de Gelo
6. Administração
7. Sanitários / Vestiários

TÉRREO – 250 m²

1. Tatame (Artes Marciais)
2. Recepção / Lounge
3. Sala de Avaliação
4. Vestiários Masculinos
5. Loja / Café Social
6. Sala de Aula / Treinador
7. Sanitários / Apoio

ARTES MARCIAIS
KARATÊ · JUDÔ · JIU-JITSU

KICKBOXING
DISCIPLINA EM MOVIMENTO

CALISTENIA / LPO
FORÇA E LONGEVIDADE

YOGA
EQUILÍBRIO INTERIOR

ROOFTOP
CONVIVÊNCIA E EVENTOS

ANIMA
FAMILY MARTIAL ARTS CLUB

MAIS QUE LUTA, UMA VIDA MELHOR.

CONHEÇA
O CONCEITO

DISCIPLINA · FOCO · RESPEITO · EVOLUÇÃO · FAMÍLIA

SAÚDE · PERFORMANCE · LONGEVIDADE

Prancha de conceito do formato ANIMA 750: fachada, plantas por pavimento com metragem e ambientes de referência. Imagens do anteprojeto; o programa executivo definitivo observa o Manual Arquitetônico ANIMA e as normas locais.

UMA SEDE, UM FRANQUEADO, DEZ ANOS DE RETORNO

A unidade franqueada ANIMA 750 é um clube familiar de artes marciais, performance, recuperação e convivência, com 750 m² em três pavimentos, operado por um único franqueado em sua cidade, com exclusividade territorial. Este Memorial analisa exclusivamente o investimento nessa sede.

R\$ 4,28 mi investimento inicial total (referência Florianópolis; faixa R\$ 3,65–4,28 mi por praça)	R\$ 6,67 mi receita bruta anual na maturidade (3º ano)	R\$ 1,66 mi EBITDA maduro · margem 24,8%	26,4% TIR real a.a. · payback 5 anos · VPL R\$ 13,9 mi a 12% real
--	---	---	---

A EQUAÇÃO DA UNIDADE



O que o franqueado investe Obra civil em steel frame, elevador e escada de emergência, fit-out no padrão do protótipo, equipamentos, projetos e licenças, contingência, pré-operacional, capital de giro e caução do terreno. Taxa de franquia tratada à parte (seção 10).	O que o franqueado recebe Marca, projeto executivo completo, gestão de implantação pela LIV Constructech, manuais de ensino, sistema de gestão, treinamento, operação do bar e suporte nas seis áreas de gestão. Em contrapartida, paga royalty de 3% sobre a receita bruta.
--	--

LEITURA RÁPIDA PARA A DECISÃO

Critério	Unidade ANIMA 750	Régua	Situação
TIR real	26,4% a.a.	> taxa de desconto de 12% real	ATENDE
VPL a 12% real	R\$ 13,9 mi	> 0	ATENDE
Payback	5 anos	≤ metade do horizonte (10 anos)	ATENDE
Break-even	308 contratos · 59,2%	< 70% da ocupação	ATENDE
Múltiplo sobre o capital	4,9x em 10 anos	> 3x	ATENDE

Base Case do modelo de viabilidade ANIMA 750, moeda constante de setembro de 2026. TIR real já líquida de inflação; comparativo correto é a NTN-B longa, não a Selic nominal.

QUEM OFERECE A FRANQUIA

A ANIMA | Family Martial Arts Club é uma marca do Grupo FIC Capital, com implantação e construção pela LIV Constructech / LIV Eco Habitats. A marca já opera: o protótipo da Rua Enxovia, em São Paulo, entra em operação em outubro de 2026 e é a base do projeto executivo e de todas as cotações deste Memorial.

Item da COF	Conteúdo	Status
Histórico resumido da franqueadora	Grupo FIC Capital; concepção da marca ANIMA; protótipo em São Paulo (out/2026); parceria construtiva com LIV Constructech.	A DETALHAR
Razão social, CNPJ e endereço	Da franqueadora e de empresas controladoras/ligadas (FIC, LIV).	A INCLUIR
Balanços e demonstrações financeiras	Dois últimos exercícios da franqueadora.	A INCLUIR
Pendências judiciais	Ações relativas à franquia, à marca ou à operação, envolvendo franqueadora, controladores e titulares da marca.	A DECLARAR
Situação da marca no INPI	Marca ANIMA e brasão: número do pedido/registro, classes e vigência.	A INCLUIR
Relação de franqueados	Não há unidades franqueadas em operação nesta data. Plano prevê 15 unidades em 3 anos (3 · 5 · 7), as três primeiras em Florianópolis, Maceió e Brasília.	DECLARADO

O PLANO DE REDE COMO CONTEXTO — NÃO COMO PROMESSA

A franqueadora projeta quinze unidades até 2029. Para o franqueado individual, isso importa por duas razões: (i) o padrão replicado reduz custo e prazo de implantação e (ii) a rede cria reconhecimento de marca e poder de compra. A TIR da unidade, porém, não depende da rede: o modelo se repete sem ganho nem perda de escala, e todos os indicadores deste Memorial são calculados para uma sede isolada.

1 protótipo em operação (São Paulo, out/2026)	3 primeiras praças: Florianópolis, Maceió, Brasília	15 unidades planejadas em 3 anos (contexto)	1 : 1 uma cidade, uma unidade, um franqueado
---	--	---	--

UM CLUBE DE BAIRRO PARA A FAMÍLIA INTEIRA

A ANIMA | Family Martial Arts Club é um conceito de clube familiar dedicado às artes marciais, treinamento físico, saúde, recuperação e longevidade, que integra em um mesmo ambiente atividades para crianças, adultos e famílias. O propósito é criar um ambiente no qual corpo, mente, disciplina e caráter sejam desenvolvidos de forma integrada.

QUATRO PILARES

ARTES MARCIAIS

Judô • Karatê • Kickboxing • Jiu-Jitsu (e Boxe e Defesa Pessoal no programa da unidade), com progressão de faixa e exames.

TREINAMENTO HÍBRIDO

Calistenia • Levantamento de Peso Olímpico • Powerlifting • Preparação Física • musculação e funcional.

CORPO & MENTE

Yoga • Mobilidade • Fisioterapia.

RECOVERY & LONGEVIDADE

Recuperação física • Banho de gelo • Sauna • Protocolos de bem-estar • massoterapia, EMS, psicólogo e nutricionista.

MODALIDADES

JUDÔ

JIU-JITSU

BOXE

KICKBOXING

KARATÊ INFANTIL

DEFESA PESSOAL

CALISTENIA

MUSCULAÇÃO

LPO • POWERLIFTING

YOGA

NINGUÉM JUNTA AS TRÊS COISAS

Frente	O que a ANIMA entrega	Quem não tem
Artes marciais	Sete modalidades, do judô infantil ao kickboxing adulto	As wellness houses
Wellness e recuperação	Sauna, gelo, massoterapia, fisioterapia, psicólogo, nutricionista e EMS	As academias de luta
Família e convivência	Programa infantil em contraturno, plano família e rooftop com bar	Praticamente ninguém

A Avva House, em Florianópolis, é o concorrente mais próximo em experiência e cobra de duas a quatro vezes mais. Não tem tatame.



◆ A EXPERIÊNCIA

CORPO, MENTE E CARÁTER

Do pórtico de madeira com a parede de valores ao tatame, o clube é desenhado para que a família inteira queira ficar — e voltar.

SENSORIAL

Madeira, tijolo, verde e luz quente; acesso por reconhecimento facial; a marca em cada superfície.

ESTRATÉGICO

Um ambiente que ninguém na faixa de R\$ 400–1.200 oferece: é a barreira de entrada que sustenta o ticket.

DIDÁTICO

Disciplina, forma, caráter e família são os valores ensinados no tatame e escritos na parede — o produto é coerente da fachada à aula.



O QUE A FRANQUIA CONCEDE E COMO A UNIDADE FATURA

OBJETO DA FRANQUIA

A franquia compreende a concessão ao franqueado, nas condições contratuais estabelecidas pela franqueadora, dos direitos necessários à implantação e operação de uma unidade ANIMA | Family Martial Arts Club. O sistema compreende:

- licença de utilização da marca ANIMA
- acesso ao know-how operacional
- padrões arquitetônicos e de experiência
- métodos administrativos e operacionais
- sistemas tecnológicos homologados
- treinamento inicial e continuado
- procedimentos comerciais
- padrões de atendimento
- estratégias de comunicação e marketing
- fornecedores homologados
- indicadores de desempenho
- manuais operacionais
- suporte permanente da franqueadora

FONTES DE RECEITA — COF × MODELO DA UNIDADE

Fonte (COF)	Linha do modelo (seção 11)	% receita
Mensalidades — planos individuais, infantis, adultos, familiares e premium	Mensalidades (520 × R\$ 682)	63,8%
Personal training e performance	Terapias e serviços individuais	8,6%
Fisioterapia e bem-estar	(sessões avulsas: fisio, EMS, personal)	
Recovery — sauna, gelo, recuperação	Recuperação avulsa	3,0%
Eventos — competições, seminários, graduações	Eventos no rooftop + exames de faixa	5,1%
ANIMA Kids	Programa infantil em contraturno	3,2%
Produtos — kimonos, uniformes, marca	Loja	4,0%
Experiências premium e convivência	Bar e café do rooftop + convênios + armários	12,2%
Total	Dez fontes	100%

A COF descreve as fontes qualitativamente; o modelo da unidade as quantifica em dez linhas. A tabela mostra a correspondência.

Receitas recorrentes e complementares. A ANIMA é estruturada como Clube Família de Artes Marciais e Bem-Estar: a recorrência das mensalidades sustenta a base e as nove fontes complementares elevam o ticket por família e reduzem a dependência de um único produto.

O SETOR TRIPLICOU EM DEZ ANOS

62,7 mil

academias ativas no Brasil em 2025, contra 22,6 mil em 2015

14,7 mi

brasileiros matriculados em academia

7,0%

de penetração da população, ainda abaixo do potencial

2,5 mi

praticantes de jiu-jitsu no país

+180%

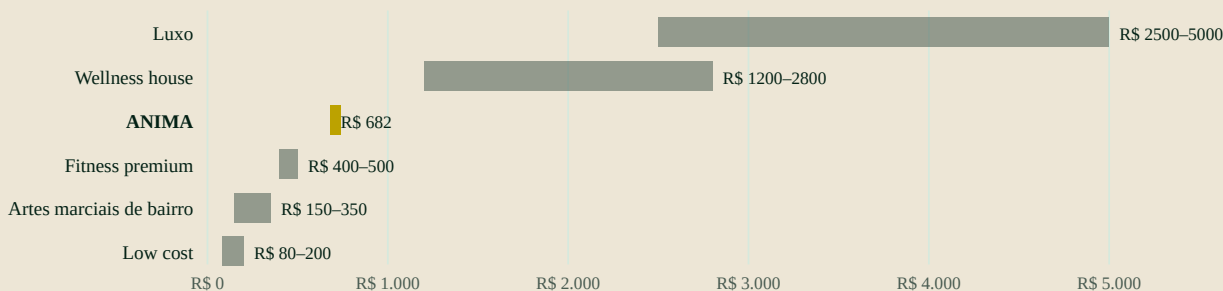
crescimento de Alagoas entre 2019 e 2025, o maior do país. Maceió não é a praça fraca das três: é a que cresce mais rápido.

US\$ 6,8 tri

mercado global de wellness em 2024, com projeção de US\$ 9,8 trilhões até 2029. Recuperação e longevidade são a fronteira que o fitness tradicional ainda não ocupou.

A FAIXA QUE NINGUÉM OCUPA

Segmento	Mensalidade	Referências
Luxo	R\$ 2.500–5.000	Les Cinq Gym · Sett
Wellness house	R\$ 1.200–2.800	Avva House (Florianópolis) · Fábrica de Monstros · Kontrast
ANIMA	R\$ 682	Artes marciais + wellness + família + rooftop
Fitness premium	R\$ 400–500	Bodytech · Bio Ritmo
Artes marciais de bairro	R\$ 150–350	Gracie Barra · Rilion Gracie · GFTeam · academias locais
Low cost	R\$ 80–200	Smart Fit · Bluefit · Selfit · Panobianco



A ANIMA entrega a experiência de uma **wellness house por um terço do preço**. Nenhuma delas tem tatame; nenhuma academia de luta tem sauna, gelo, terapias ou rooftop.

Fontes: Panorama Setorial Fitness Brasil, 4ª edição · Health & Fitness Association, Global Report 2026 · Global Wellness Institute, 2025 Global Wellness Economy Monitor · IBGE via GracieMag. Mensalidades coletadas em sites oficiais, Instagram das unidades e matérias de NSC Total, ND+, Correio Braziliense, Bloomberg Línea e ISTOÉ Dinheiro, entre agosto e setembro de 2026. Faixa de artes marciais é referência regional agregada.

QUEM DISPUTA O MESMO CLIENTE

Concorrente	Praça	O que oferece	Wellness	Mensalidade
Avva House	Florianópolis	Força, cardio, yoga	Gelo, sauna, massagem	R\$ 1.300–2.800
Fábrica de Monstros Premium	Itajaí / SC	Musculação premium	Gelo e massagem	R\$ 1.198–1.598
Bio Ritmo Infinity	Nacional	Fitness high-end	Fisioterapia	R\$ 1.800
Bodytech	Nacional	Musculação	Não	R\$ 400
Academia Ellite	Florianópolis	Academia e lutas	Não	R\$ 140–280
Gracie Barra · Rilion Gracie	FLN e BSB	Só jiu-jitsu	Não	R\$ 150–350
Capital Recovery · Recovery Box	Brasília	Só recuperação	Exclusivo	Sessão avulsa
Smart Fit · Bluefit · Selfit	Nacional	Musculação low cost	Não	R\$ 80–200
ANIMA	3 praças	Lutas + musculação	Sauna, gelo, terapias	R\$ 682

Mensalidades de sites oficiais e matérias de imprensa, agosto e setembro de 2026. Redes de jiu-jitsu não divulgam preço publicamente; a faixa é referência regional agregada e precisa de checagem in loco em cada praça.

LEITURA ESTRATÉGICA

Contra as wellness houses

A ANIMA compete em experiência (sauna, gelo, terapias, ambiente) a um terço do preço, e adiciona o que elas não têm: tatame, progressão de faixa e programa infantil.

Contra as academias de luta

A ANIMA cobra mais, mas entrega musculação, recuperação, terapias, rooftop e um produto para a família inteira — não apenas para o praticante.

Posição-alvo. Faixa de R\$ 400 a R\$ 1.200 de mensalidade, hoje sem ocupante que combine artes marciais, wellness e convivência familiar. O ticket de R\$ 682 posiciona a ANIMA acima do fitness premium e abaixo das wellness houses, com proposta distinta de ambos.

◆ PARTE II

O PRODUTO

Setecentos e cinquenta metros quadrados em três pavimentos, e dez maneiras de faturar neles.



II

PARTE



ANIMA 750

Três pavimentos de 250 m². Térreo com o tatame principal e os vestiários, mezanino com o segundo tatame, musculação, wellness e três salas privativas, e rooftop com bar coberto, deck de eventos e área de treino ao ar livre.

750 m²

área útil total

170 m²

de tatame

520

contratos maduros

169

pessoas simultâneas

Construção em steel frame modular pela LIV Constructech: obra em seis meses e prédio desmontável, o que importa quando o terreno é alugado.



A chegada. O clube vende pertencimento antes de vender aula. A fachada, o hall e a parede de valores são parte do produto tanto quanto o tatame. O mesmo padrão — madeira, tijolo aparente, verde e luz quente — se repete nas três praças e torna a rede reconhecível.

DISCIPLINA · FORMA ·
CARÁTER · FAMÍLIA

O QUE ACONTECE EM CADA PAVIMENTO

TÉRREO · 250 M²

- Tatame 1 — judô, jiu-jitsu, boxe e kickboxing (95 m²)
- Vestiários masculino e feminino (76 m²)
- Recepção, loja e lounge (45 m²)
- Circulação, escada caracol, escada de emergência e elevador

MEZANINO · 250 M²

- Tatame 2 — infantil e defesa pessoal (75 m²)
- Musculação e funcional (70 m²)
- Três salas privativas — terapias, EMS e personal (45 m²)
- Wellness — sauna, banhos de gelo e deck (40 m²)

ROOFTOP · 250 M²

- Bar e cozinha de apoio, cobertos (45 m²)
- Deck de convivência e eventos (80 m²)
- Grama sintética para treino ao ar livre (85 m²)
- Jardim, circulação e chegada das escadas (40 m²)

Padrão arquitetônico ANIMA. Referências contemporâneas combinadas a elementos inspirados na arquitetura medieval — estandartes heráldicos, brasão, madeira, vidro, pedra, vegetação e iluminação arquitetônica. Ambientes previstos: recepção, tatames, salas especializadas, área de treinamento híbrido, academia, yoga, fisioterapia, recovery, sauna, banho de gelo, lounge familiar, vestiários, área administrativa, espaço infantil e rooftop quando tecnicamente aplicável. A implantação observa o Manual Arquitetônico ANIMA.

Imagens de referência do anteprojeto. Nenhuma unidade ANIMA 750 foi construída até esta data.

A CHEGADA

O clube vende pertencimento antes de vender aula.

A fachada, o hall e a parede de valores são parte do produto tanto quanto o tatame, e são o que o aluno mostra para a família depois da primeira visita.

O mesmo padrão se repete nas três praças: madeira, tijolo aparente, verde e luz quente. Estandartes heráldicos, o brasão com a coroa e a nave central com os sacos de pancada e as salas de atendimento personalizado tornam a rede reconhecível em Florianópolis, Maceió e Brasília.

DISCIPLINA · FORMA
CARÁTER · FAMÍLIA

Por que isso importa para o investidor.

Ambiente é o principal driver de indicação e de retenção em clubes premium: reduz CAC, sustenta o ticket de R\$ 682 e justifica o fit-out de ~R\$ 590 mil por unidade, já cotado no protótipo.

Imagens de referência do anteprojeto. Nenhuma unidade de ANIMA 750 foi construída até esta data.



UMA CIDADE, UMA UNIDADE, UM FRANQUEADO

PERFIL DO FRANQUEADO IDEAL

- Investidor-operador residente na praça, que conhece o bairro e a comunidade local.
- Capacidade de aporte do investimento inicial (R\$ 3,65–4,28 mi) com recursos próprios ou estrutura de financiamento aprovada no Gate G2.
- Afinidade com esporte, família e educação; não é exigida experiência prévia em artes marciais.
- Disponibilidade para participar do treinamento inicial e acompanhar a operação; gestão diária pode ser delegada a um gerente formado pela franqueadora.

Critérios de avaliação: capacidade de investimento, experiência empresarial, liderança, reputação profissional, disponibilidade para gestão, relacionamento com a comunidade, compromisso com os padrões e aderência à cultura ANIMA.

REQUISITOS DE ENVOLVIMENTO

- Participação nos Investment Gates G0 a G8 e nas reviews de 90 dias e 12 meses.
- Adoção integral do padrão ANIMA: projeto, fit-out, manuais, sistema de gestão e política comercial.
- Reporte mensal de indicadores operacionais e financeiros à franqueadora.

TERRITÓRIO

Exclusividade territorial. Cada franqueado opera um clube na cidade onde mora, com exclusividade contratual sobre a praça. Regras de preferência para uma segunda unidade a definir na minuta contratual.

Estudo territorial considera população, renda familiar, densidade, concorrência, escolas, condomínios, empresas, academias, fluxo de veículos e pessoas, potencial de alunos e raio de influência comercial. Eventual exclusividade deverá constar expressamente do contrato.

Praça	Bairros-alvo	CAPEX	TIR real
Florianópolis · SC	Trindade, Itacorubi ou Campeche	R\$ 4,28 mi	26,6%
Maceió · AL	Jatiúca ou Ponta Verde	R\$ 3,65 mi	25,2%
Brasília · DF	Asa Norte, Sudoeste ou Lago Sul	R\$ 4,10 mi	27,1%

Cada praça é um investimento independente; a tabela mostra a variação dos indicadores da unidade conforme a cidade. Este Memorial adota Florianópolis como referência por ter as cotações mais completas.

REGRAS DE FORNECIMENTO

Obra e fit-out pela LIV Constructech no padrão do protótipo; equipamentos, tatames e itens de marca por fornecedores homologados; demais insumos (bar, loja, utilidades) de livre escolha, respeitados os padrões de qualidade. Lista de fornecedores homologados a anexar à COF definitiva.

SUPORTE, TREINAMENTO E PADRÃO

O diferencial competitivo inclui uma estrutura central de suporte organizada nas seis áreas de gerenciamento essenciais. A diretriz é padronizar e suportar, preservando a autonomia societária e operacional juridicamente aplicável a cada unidade.

Área	Entregas
Administrativo	Processos, pessoas, compras, fornecedores e indicadores
Financeiro	Orçamento, fluxo de caixa, planejamento e performance
Jurídico	Compliance, contratos, propriedade intelectual e diretrizes regulatórias
Comunicação	Marca, marketing, campanhas e aquisição
Tecnologia	CRM, aplicativos, dados, automação e controle de acesso
Infraestrutura	Arquitetura, implantação, equipamentos e fornecedores (LIV Constructech)

O QUE O GRUPO ENTREGA AO INVESTIDOR

MARCA E MÉTODO

Marca ANIMA, identidade visual e manuais de ensino das modalidades, com progressão de faixa e exames.

PROJETO E OBRA

Projeto completo de arquitetura e das seis disciplinas de engenharia; mesmo projeto executivo nas quinze unidades.

OPERAÇÃO

Operação do bar, sistema de gestão, CRM, controle de acesso, treinamento de equipe e pré-venda.

Treinamento inicial e contínuo. Formação da equipe de professores e gestão antes do soft opening, manuais de ensino por modalidade e progressão de faixa, reciclagens periódicas e auditoria de padrão. **Governança.** Cada unidade é tratada como projeto do Programa de Expansão ANIMA, sujeito aos Investment Gates (seção 17) e ao controle EVM (seção 16). O Dashboard do Investment Committee (seção 21) consolida a visão de rede.

PROGRAMA DE FORMAÇÃO ANIMA

Antes da inauguração, a equipe da unidade participa do Programa de Formação ANIMA, em seis trilhas. O treinamento continuado e as auditorias de padrão sustentam a operação ao longo do contrato.

GESTÃO Administração • Finanças • Pessoas • Indicadores	COMERCIAL Prospecção • Atendimento • Conversão • Retenção	OPERACIONAL Rotinas • Segurança • Experiência do aluno
TÉCNICO Metodologia • Modalidades • Padrões esportivos	MARCA Cultura • Posicionamento • Comunicação	TECNOLOGIA CRM • Sistemas • Dados • Indicadores

INDICADORES DE DESEMPENHO ACOMPANHADOS PELA REDE

Comercial	Operacional	Financeiro
Novos alunos/mês • Taxa de conversão • CAC • NPS	Alunos ativos • Taxa de ocupação • Churn • Retenção • LTV • Receita por aluno • Receita por m ²	Receita bruta • Ticket médio • Margem operacional • EBITDA • Fluxo de caixa operacional • Ponto de equilíbrio

Os indicadores servem como instrumentos de gestão e comparação operacional da rede, sem constituir garantia de resultado econômico.

GOVERNANÇA DA REDE

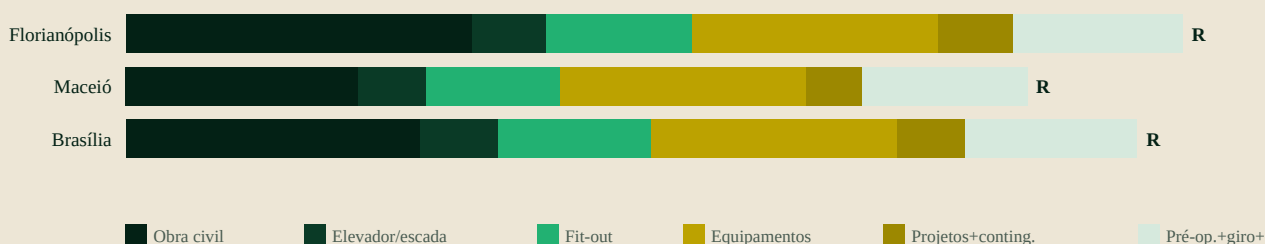
Padronização	Transparência	Performance	Integridade	Experiência	Evolução contínua
--------------	---------------	-------------	-------------	-------------	-------------------

A franqueadora realiza avaliações periódicas das unidades para acompanhamento dos padrões da marca, além das reviews de 90 dias e 12 meses previstas nos Investment Gates (seção 16).

R\$ 4,28 MILHÕES PARA ABRIR UMA UNIDADE

Estimativa do investimento inicial total do franqueado, aberta por bloco e por praça, com cotações reais do protótipo. A coluna Florianópolis é a referência deste Memorial; as demais mostram a variação por cidade. Inclui pré-operacional, capital de giro e caução — o franqueado não precisa de aporte adicional além dos itens listados, salvo taxa de franquia.

Bloco	Florianópolis	Maceió	Brasília
Obra civil — casca, vedações e instalações	R\$ 1.405.266	R\$ 942.171	R\$ 1.195.014
Escada de emergência e elevador (norma)	R\$ 300.000	R\$ 276.000	R\$ 315.000
Fit-out ANIMA — padrão do protótipo	R\$ 592.878	R\$ 545.448	R\$ 622.522
Equipamentos, mobiliário, bar e loja	R\$ 994.480	R\$ 994.480	R\$ 994.480
Projetos e licenciamento	R\$ 119.369	R\$ 85.272	R\$ 105.701
Contingência de obra	R\$ 183.851	R\$ 141.089	R\$ 170.603
Pré-operacional	R\$ 260.000	R\$ 260.000	R\$ 260.000
Capital de giro	R\$ 380.000	R\$ 380.000	R\$ 380.000
Caução do terreno	R\$ 48.000	R\$ 30.000	R\$ 55.500
CAPEX total	R\$ 4.283.843	R\$ 3.654.460	R\$ 4.098.819



O fit-out vem de R\$ 527 mil em cotações reais já fechadas na obra do protótipo. Obra civil pelo CUB comercial CAL-8 de cada praça (Sinduscon Grande Florianópolis mai/2026 e Sinduscon-DF abr/2026; Maceió é premissa), com o desconto de 18% do modular. Cerca de R\$ 600 mil de equipamentos ainda depende de cotação.

Conciliação com o investimento-base da COF (R\$ 1,5 mi). A COF-base indica R\$ 1.500.000 como investimento de referência, ressaltando que o orçamento definitivo depende de cidade, imóvel, metragem, estado do imóvel e padrão construtivo. O valor de R\$ 4,28 mi acima corresponde à unidade ANIMA 750 em prédio novo de steel frame, incluindo obra civil, elevador e escada de norma (~R\$ 1,7 mi) e pré-operacional, giro e caução (~R\$ 0,69 mi). Excluídos esses blocos, o fit-out, equipamentos e projetos somam ~R\$ 1,9 mi — ordem de grandeza compatível com a referência de R\$ 1,5 mi para implantação em imóvel pronto. A COF definitiva deverá discriminar cada categoria e identificar o que é pago à franqueadora e o que é contratado diretamente pelo franqueado. **Taxa inicial de franquia** tratada à parte (IFRS 15 / IAS 38).

O QUE O FRANQUEADO PAGA À FRANQUEADORA

Encargo	Base e valor	Periodicidade	Status
Royalty	3,0% sobre a receita bruta da unidade (todas as dez fontes)	Mensal	DEFINIDO
Taxa inicial de franquia	A definir na modelagem definitiva. Remunera ingresso no sistema ANIMA, transferência inicial de know-how, implantação, treinamento, apoio pré-operacional e utilização inicial do sistema. Tratada à parte do CAPEX físico.	Única, na assinatura	A DEFINIR
Fundo de marketing	Fundo cooperado da rede, se instituído, mediante previsão expressa na COF e no contrato, com regras de contribuição, administração, prestação de contas e utilização.	Mensal	A DEFINIR
Tecnologia	Licença do sistema de gestão, CRM, aplicativo e controle de acesso — incluída no royalty ou cobrada à parte.	Mensal	A DEFINIR
Renovação / transferência	Taxas eventuais previstas na minuta contratual.	Eventual	A DEFINIR

ROYALTY NA PRÁTICA — UMA UNIDADE

$$Royalty_t = Receita Bruta_t \times 3\%$$

Fase	Receita bruta/ano	Royalty/ano	Royalty/mês
Ano 1 · ramp-up (45%)	R\$ 3,00 mi	R\$ 90 mil	R\$ 7,5 mil
Ano 2 · aceleração (80%)	R\$ 5,34 mi	R\$ 160 mil	R\$ 13,3 mil
Ano 3+ · maturidade	R\$ 6,67 mi	R\$ 200 mil	R\$ 16,7 mil

Por que 3% é competitivo. Redes de fitness e artes marciais praticam royalties entre 5% e 10% da receita, frequentemente somados a fundo de marketing de 1% a 3%. O royalty de 3% da ANIMA já está deduzido da DRE e do EBITDA de R\$ 1,66 mi apresentados neste Memorial: os retornos ao franqueado são líquidos desse encargo.

Peso no resultado. Na maturidade, o royalty representa cerca de 3,0% da receita e ~12% do EBITDA — R\$ 200 mil ao ano sobre R\$ 1,66 mi.

Royalties apurados conforme critérios do contrato e do Manual ANIMA; remuneram a utilização continuada da marca, sistema, know-how, tecnologia, desenvolvimento da rede e suporte. Faixas de mercado aproximadas, a confirmar em pesquisa setorial anexa à COF definitiva.

◆ PARTE III

OS NÚMEROS

Investimento, receita, resultado e retorno de uma única unidade em dez anos, com as premissas abertas e as cotações reais do protótipo.



III

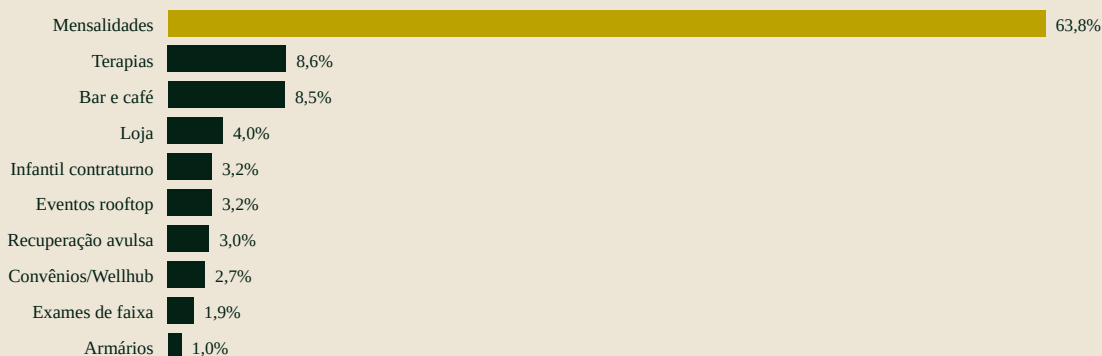
PARTE



DEZ FONTES DE RECEITA, NÃO UMA

Fonte de receita	Driver	Unitário	Volume	R\$ / mês	%
Mensalidades	contratos × ticket	R\$ 682	520	R\$ 354.640	63,8%
Terapias e serviços individuais	sessões por mês	R\$ 150	320	R\$ 48.000	8,6%
Bar e café do rooftop	atendimentos por mês	R\$ 25	1.900	R\$ 47.500	8,5%
Loja — kimonos, luvas, suplementos	tickets por mês	R\$ 85	260	R\$ 22.100	4,0%
Programa infantil em contraturno	crianças	R\$ 450	40	R\$ 18.000	3,2%
Eventos no rooftop	eventos por mês	R\$ 3.000	6	R\$ 18.000	3,2%
Recuperação avulsa — sauna e gelo	sessões por mês	R\$ 70	240	R\$ 16.800	3,0%
Convênios corporativos e Wellhub	check-ins	R\$ 25	600	R\$ 15.000	2,7%
Exames de faixa e graduações	alunos por mês	R\$ 60	180	R\$ 10.800	1,9%
Armários	armários alugados	R\$ 45	120	R\$ 5.400	1,0%
Total				R\$ 556.240	100%

Receita mensal na maturidade, unidade de Florianópolis. Mensalidades conforme a tabela vigente do site animafamily.com.br; as demais fontes são premissas de volume e ticket, detalhadas na planilha do modelo.



LEITURA

R\$ 556 mil

receita bruta mensal na maturidade · R\$ 6,67 mi/ano

63,8%

mensalidades; 36,2% em nove fontes complementares que diversificam o risco de churn

R\$ 742/m²

receita mensal por m² útil (R\$ 556 mil ÷ 750 m²)

Maceió opera com ticket de R\$ 627 e receita madura de R\$ 6,22 mi; Brasília, R\$ 682 e R\$ 6,72 mi. Demais fontes proporcionais.



R\$ 1,66 MILHÃO DE EBITDA AO ANO NA MATURIDADE

DRE PROJETADA POR UNIDADE

Receita Bruta
(-) impostos sobre faturamento
(-) royalty ANIMA — 3%
(-) fundo de marketing, se aplicável
= Receita Líquida
(-) custos diretos · pessoal · ocupação · utilidades
(-) marketing · tecnologia · manutenção · administrativas
= EBITDA
(-) depreciação e amortização
= EBIT
(-) resultado financeiro · tributos sobre resultado
= Resultado Líquido → Fluxo de Caixa Livre (FCF)

A análise será complementada obrigatoriamente pelo Fluxo de Caixa Livre — FCF.

RESULTADO NA MATURIDADE

Indicador	Florianópolis	Maceió	Brasília
Contratos na maturidade	520	520	520
Ticket médio	R\$ 682	R\$ 627	R\$ 682
Receita bruta anual	R\$ 6,67 mi	R\$ 6,22 mi	R\$ 6,72 mi
EBITDA maduro	R\$ 1,66 mi	R\$ 1,44 mi	R\$ 1,63 mi
Margem EBITDA	24,8%	23,1%	24,3%
Break-even	308 contratos	321 contratos	312 contratos
Ocupação mínima	59,2%	61,8%	59,9%
Maturidade	3º ano	4º ano	3º ano

Modelo de viabilidade ANIMA 750, moeda constante de setembro de 2026.

Margem de segurança larga. A folha fica em 26,7% da receita e o aluguel em 2,9%, contra tetos de mercado de 42% e 9%. A unidade paga suas contas com 59% da casa cheia.

R\$ 6,67 mi

receita bruta anual madura — unidade de referência

R\$ 1,66 mi

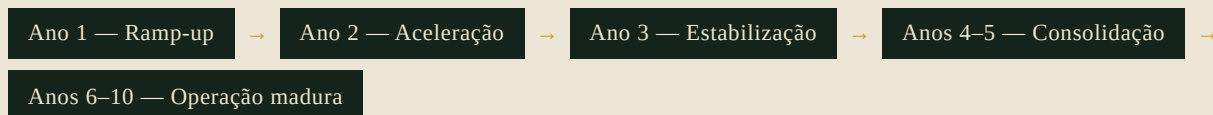
EBITDA maduro, já líquido do royalty de 3%

308

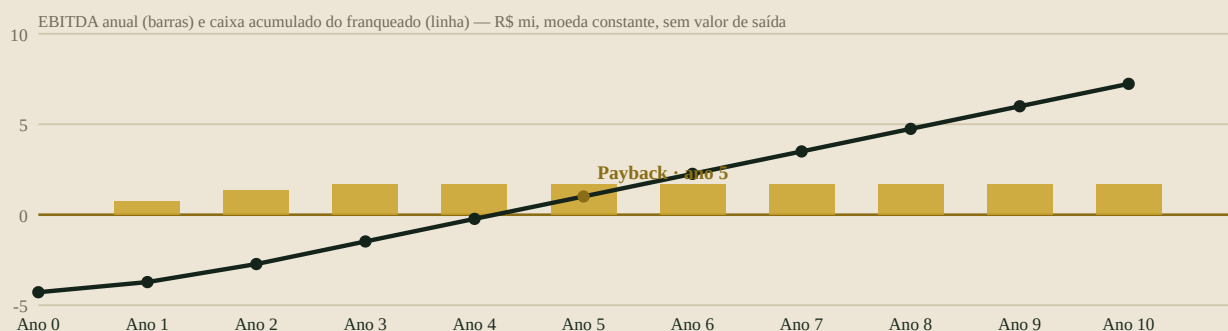
contratos para pagar as contas — 59% da casa cheia

DO RAMP-UP À OPERAÇÃO MADURA

Uma única unidade, referência Florianópolis. A receita segue a curva de maturação — 45% no ano de abertura, 80% no segundo, 100% a partir do terceiro — e o caixa do franqueado converte cerca de 75% do EBITDA após tributos sobre o resultado, manutenção e reposição de equipamentos.



Ano	Maturação	Contratos	Receita bruta	Royalty 3%	EBITDA	FCF franqueado	Caixa acumulado
Ano 0 · 2026	—	—	—	—	—	(R\$ 4,28 mi)	(R\$ 4,28 mi)
Ano 1 · 2027	45%	234	R\$ 3,00 mi	R\$ 0,09 mi	R\$ 0,75 mi	R\$ 0,56 mi	R\$ -3,72 mi
Ano 2 · 2028	80%	416	R\$ 5,34 mi	R\$ 0,16 mi	R\$ 1,33 mi	R\$ 1,00 mi	R\$ -2,72 mi
Ano 3 · 2029	100%	520	R\$ 6,67 mi	R\$ 0,20 mi	R\$ 1,66 mi	R\$ 1,24 mi	R\$ -1,48 mi
Ano 4 · 2030	100%	520	R\$ 6,67 mi	R\$ 0,20 mi	R\$ 1,66 mi	R\$ 1,24 mi	R\$ -0,23 mi
Ano 5 · 2031	100%	520	R\$ 6,67 mi	R\$ 0,20 mi	R\$ 1,66 mi	R\$ 1,24 mi	R\$ 1,01 mi
Ano 6 · 2032	100%	520	R\$ 6,67 mi	R\$ 0,20 mi	R\$ 1,66 mi	R\$ 1,24 mi	R\$ 2,26 mi
Ano 7 · 2033	100%	520	R\$ 6,67 mi	R\$ 0,20 mi	R\$ 1,66 mi	R\$ 1,24 mi	R\$ 3,50 mi
Ano 8 · 2034	100%	520	R\$ 6,67 mi	R\$ 0,20 mi	R\$ 1,66 mi	R\$ 1,24 mi	R\$ 4,75 mi
Ano 9 · 2035	100%	520	R\$ 6,67 mi	R\$ 0,20 mi	R\$ 1,66 mi	R\$ 1,24 mi	R\$ 5,99 mi
Ano 10 · 2036	100%	520	R\$ 6,67 mi	R\$ 0,20 mi	R\$ 1,66 mi	R\$ 1,24 mi	R\$ 7,24 mi
10 anos			R\$ 61,70 mi	R\$ 1,85 mi	R\$ 15,35 mi	R\$ 11,52 mi	R\$ 7,24 mi



Nota metodológica. Projeção ilustrativa em moeda constante de setembro de 2026, sem reajuste real de ticket, sem valor de saída e sem alavancagem. O royalty já está deduzido do EBITDA. A TIR de 26,4%, o VPL de R\$ 13,9 mi e o múltiplo de 4,9x do Plano de Expansão incluem a saída no ano 10 a 4,0x EBITDA e a devolução do capital de giro; a tabela acima mostra apenas o caixa operacional. A modelagem definitiva será mensal nos 36 primeiros meses e anual do Ano 4 ao Ano 10.

O QUE O FRANQUEADO LEVA

26,4% TIR real ao ano	34,2% ROE no ano 5	5 anos payback	R\$ 13,9 mi VPL a 12% real	4,9x múltiplo sobre o capital em 10 anos, com saída a 4x EBITDA
---------------------------------	------------------------------	--------------------------	--------------------------------------	---

A TIR é **real**: já está líquida de inflação. O comparativo correto é a NTN-B longa, o juro real do Tesouro, não a Selic nominal. Sobre o capital investido, o projeto devolve 4,9 vezes em dez anos.

Saída no ano 10 avaliada a 4,0x EBITDA, o piso da faixa de mercado para estúdio boutique (3,8x a 6,5x), mais a devolução do capital de giro.

COMPOSIÇÃO DO RETORNO EM 10 ANOS — UMA UNIDADE

Componente	R\$ mi (ilustrativo)	Observação
Caixa operacional acumulado (anos 1–10)	≈ 11,5	≈ 75% do EBITDA acumulado de R\$ 15,3 mi
Valor de saída no ano 10 (4,0x EBITDA)	≈ 6,6	piso da faixa de estúdio boutique (3,8x–6,5x)
Devolução do capital de giro	0,38	aportado no CAPEX
Total devolvido ao franqueado	≈ 18,5	≈ 4,3–4,9x sobre R\$ 4,28 mi investidos

Independência da rede. Todos os retornos acima são de uma sede isolada. O franqueado não depende da abertura de outras unidades para atingir a TIR, o payback ou o múltiplo projetados; a rede agrega marca e poder de compra, não o resultado da unidade.

COMO O DINHEIRO PERCORRE O MODELO

Esta seção traduz os indicadores que sustentam a decisão de investir, em duas leituras: uma direta, para quem não vem da área financeira, e uma técnica, para o especialista. Todos os valores referem-se a uma única unidade ANIMA 750 (Base Case, referência Florianópolis).



INVESTIMENTO INICIAL CAPEX R\$ 3,65–4,28 mi	EM UMA FRASE É tudo o que precisa sair do bolso antes de a porta abrir: obra, elevador, fit-out, equipamentos, projetos, pré-operacional, capital de giro e caução.	LEITURA TÉCNICA Capital Expenditure. Soma dos desembolsos de implantação, incluindo capital de giro inicial e contingência de obra. Base do denominador da TIR, do VPL, do MOIC e do payback. Taxa inicial de franquia, se houver, é tratada à parte.	COMO LER NA ANIMA Média de R\$ 4,01 mi por unidade, com cotações reais do protótipo. Cerca de R\$ 600 mil de equipamentos ainda dependem de cotação — é o item de maior incerteza.
RESULTADO OPERACIONAL EBITDA R\$ 1,44–1,66 mi/ano	EM UMA FRASE O que sobra da receita depois de pagar equipe, aluguel, contas e marketing — antes de impostos sobre o lucro e da depreciação do prédio.	LEITURA TÉCNICA Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization. Proxy de geração de caixa operacional; margem de 23,1% a 24,8%. Atenção ao efeito do IFRS 16 (aluguel sai do EBITDA e vira arrendamento).	COMO LER NA ANIMA Folha em 26,7% e aluguel em 2,9% da receita, contra tetos de mercado de 42% e 9%. Break-even em ~310 contratos, ou ~60% da casa cheia.
RECUPERAÇÃO DO CAPITAL Payback 5 anos	EM UMA FRASE Em quantos anos o investidor recebe de volta, em caixa, o que colocou. A partir daí, tudo é ganho.	LEITURA TÉCNICA Payback simples: primeiro ano em que o caixa acumulado cruza zero. O payback descontado (fluxos trazidos a valor presente pelo WACC) será mais longo e deve ser reportado junto.	COMO LER NA ANIMA Cinco anos para um ativo com horizonte de dez e saída avaliada a 4x EBITDA: metade do prazo do projeto.

RETORNO, CUSTO DE CAPITAL E A RÉGUA DA DECISÃO

RENTABILIDADE

ANUAL

TIR

26,4% real a.a.

EM UMA FRASE

A "taxa de juros" que o projeto paga, por ano, sobre o dinheiro investido. Como é real, já está descontada a inflação: é ganho de poder de compra.

LEITURA TÉCNICA

Taxa Interna de Retorno: taxa que zera o VPL dos fluxos de caixa de dez anos mais o valor de saída. Reportar TIR do projeto (desalavancada) e TIR do equity (após financiamento), em termos reais e nominais.

COMO LER NA ANIMA

26,4% real contra ~7% real da NTN-B longa: o projeto paga quase quatro vezes o juro real do Tesouro, remunerando o risco de execução.

CUSTO DO DINHEIRO

WACC

12% real (ref.)

EM UMA FRASE

O mínimo que o projeto precisa render para valer a pena, considerando quanto custa o dinheiro dos sócios e o dos bancos. É a régua: TIR acima do WACC cria valor; abaixo, destrói.

LEITURA TÉCNICA

Weighted Average Cost of Capital = $E/V \times K_e + D/V \times K_d \times (1 - t)$. K_e via CAPM (taxa livre de risco real + beta $\times$ prêmio de mercado + prêmio de tamanho/país). Deve ser fixado pelo Investment Committee e usado no VPL, no payback descontado e no valor terminal.

COMO LER NA ANIMA

O Plano desconta a 12% real; a TIR de 26,4% deixa 14,4 pontos de folga. Sem dívida, o WACC se aproxima do custo do equity.

VALOR CRIADO

VPL

R\$ 13,9 mi

EM UMA FRASE

Quanto o projeto vale hoje, em reais, além de devolver o capital e pagar o custo do dinheiro. VPL positivo significa que sobra valor.

LEITURA TÉCNICA

Valor Presente Líquido dos FCF de dez anos mais valor terminal, descontados ao WACC, menos o CAPEX. Sensível ao múltiplo de saída e à taxa: reportar o percentual do valor que vem do terminal.

COMO LER NA ANIMA

R\$ 13,9 mi a 12% real para um CAPEX de R\$ 4,3 mi — mais de três vezes o capital investido em valor presente.

RETORNO SOBRE O CAPITAL

ROI · ROE · MOIC

34,2% · 4,9x

EM UMA FRASE

ROI/ROE: quanto o lucro de um ano representa do capital investido. MOIC: quantas vezes o dinheiro volta ao longo do projeto todo.

LEITURA TÉCNICA

ROE = Lucro líquido / Patrimônio; ROIC = NOPAT / Capital empregado; MOIC = Σ distribuições + valor de saída / capital aportado. Complementam a TIR: MOIC mostra magnitude, TIR mostra velocidade.

COMO LER NA ANIMA

ROE de 34,2% no ano 5 e 4,9x em dez anos, com saída no piso da faixa de múltiplos (4,0x contra 3,8x–6,5x).

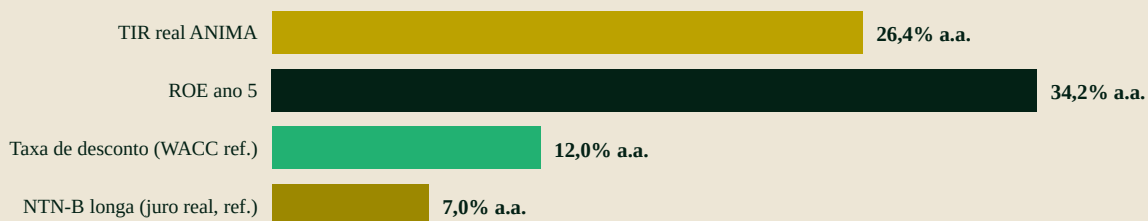
QUANDO O CAPITAL VOLTA E O QUE ELE PRECISA SUPERAR

CURVA DE RETORNO DE UMA UNIDADE



Curva ilustrativa construída a partir do EBITDA maduro de Florianópolis com a curva de maturação da seção 12 e conversão de ~85% do EBITDA em caixa livre. Não substitui o fluxo de caixa mensal do modelo.

A RÉGUA DA DECISÃO



Regra de bolso para o Investment Committee. Investir quando: TIR real > WACC real (26,4% > 12%) · VPL > 0 (R\$ 13,9 mi) · payback dentro da metade do horizonte (5 de 10 anos) · break-even abaixo de 70% da ocupação (59–62%) · MOIC > 3x (4,9x). Os cinco critérios são atendidos no Base Case; o Downside deve testar cada um deles.

Referência da NTN-B longa (juro real do Tesouro) indicada de forma aproximada, ~7% a.a.; confirmar a taxa vigente na data da decisão. WACC de 12% real é a taxa de desconto usada no Plano de Expansão e permanece sujeita a fixação formal pelo Investment Committee.

CONSERVADOR, BASE E EXPANSÃO

CONSERVADOR

Menor velocidade de aquisição de alunos e ocupação; menor faturamento, ramp-up mais lento, CAPEX superior ao planejado, maior churn e compressão de margem. Teste-chave: ocupação abaixo dos ~60% de break-even e estouro dos R\$ 600 mil de equipamentos ainda sem cotação.

BASE

Execução conforme o plano operacional da unidade: 520 contratos, ticket R\$ 682, maturidade no 3º ano, CAPEX de R\$ 3,65–4,28 mi, TIR real 26,4%, payback 5 anos, VPL R\$ 13,9 mi.

EXPANSÃO

Maior ocupação, ticket médio e utilização de serviços complementares; maior velocidade de maturação, melhor ocupação (até 169 pessoas simultâneas), crescimento de ticket, ganhos de escala em compras e tecnologia, e receitas complementares acima dos 36% do mix.

MATRIZ DE SENSIBILIDADE

Cruzamento	Pergunta que responde
Receita × Margem EBITDA	Quanto de queda de receita a margem de 24% absorve antes de comprometer o FCF?
CAPEX × Receita	Qual é a TIR se o CAPEX subir 10–20% (elevador, equipamentos, CUB) com receita constante?
Membros × Ticket médio	Que combinação de contratos e ticket mantém o break-even de ~310 contratos?
CAC × Churn	Qual é o LTV/CAC mínimo para sustentar 520 contratos maduros?
WACC × crescimento terminal	Quanto do Enterprise Value depende do valor terminal a diferentes taxas de desconto?

Saídas obrigatórias do modelo de 10 anos (COF, item 15): Receita Bruta · Royalties · Custos Operacionais · Despesas Administrativas · EBITDA · CAPEX · Capital de Giro · Fluxo de Caixa Livre · Break-even · Payback · VPL · TIR · ROIC — construídas com premissas verificáveis e identificadas como projeções, não como promessa de rentabilidade.

FATORES DE MITIGAÇÃO JÁ EMBUTIDOS

- Break-even em ~60% da ocupação máxima: 40 pontos de folga até a casa cheia.
- Folha em 26,7% e aluguel em 2,9% da receita, contra tetos de mercado de 42% e 9%.
- Dez fontes de receita: mensalidades representam 63,8%; o restante diversifica o risco de churn.
- Steel frame modular desmontável: reduz o risco imobiliário quando o terreno é alugado.
- Saída avaliada no piso da faixa de múltiplos (4,0x contra 3,8x–6,5x).

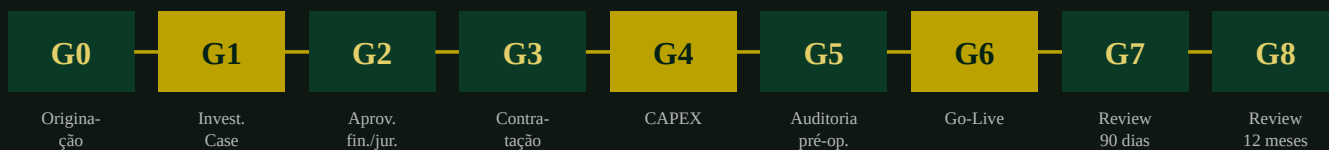
A FRANQUIA É ATIVIDADE EMPRESARIAL E ENVOLVE RISCOS

Nenhuma projeção apresentada pela franqueadora deverá ser interpretada como garantia de faturamento, lucro, retorno ou valorização. Os principais riscos e os mecanismos de mitigação previstos no modelo:

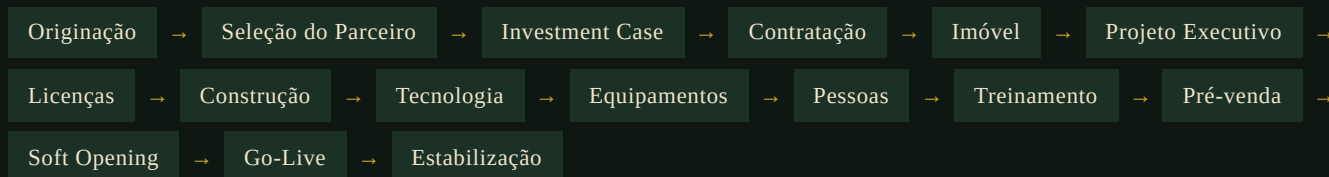
Risco	Como afeta a unidade	Mitigação prevista
Desempenho comercial inferior ao projetado	Ramp-up mais lento; menos contratos que os 520 maduros	Break-even em 308 contratos (59%); dez fontes de receita; pré-venda antes do soft opening
Aumento de custos	Compressão da margem EBITDA de 24,8%	Folha em 26,7% e aluguel em 2,9% da receita, contra tetos de 42% e 9%; compras homologadas
Disponibilidade de mão de obra	Dificuldade de formar professores e gestão	Programa de Formação ANIMA; manuais por modalidade; banco de talentos da rede
Concorrência	Pressão sobre ticket e churn	Posicionamento sem ocupante direto (R\$ 400–1.200 com tatame + wellness + família)
Mudanças regulatórias	Licenças, normas de segurança, tributação	Escada e elevador de norma no CAPEX; suporte jurídico da rede
Localização inadequada	Menor demanda e receita/m ²	Estudo territorial (seção 7) e Gates G0–G1; prédio desmontável em terreno alugado
Necessidade adicional de capital de giro	Aporte extra do franqueado no ramp-up	R\$ 380 mil de giro no investimento inicial; contingência de obra de ~R\$ 184 mil
Alterações no comportamento do consumidor	Queda de recorrência	Plano família, programa infantil e convivência como âncoras de retenção
Execução inadequada dos padrões	Perda de experiência e marca	Auditoria pré-operacional (G5), avaliações periódicas e treinamento continuado
Estouro de CAPEX	Redução da TIR	Steel frame modular com projeto executivo único; ~R\$ 600 mil de equipamentos ainda a cotar (item de atenção)

Sensibilidade. O cenário Conservador deve testar simultaneamente ocupação abaixo do break-even, CAPEX 10–20% acima do orçado e churn elevado, e reportar TIR, VPL e payback resultantes — é o teste que o candidato a franqueado deve exigir antes de assinar.

DA ASSINATURA AO GO-LIVE EM CERCA DE 12 MESES



WBS PRELIMINAR



INDICADORES EVM

PV — Planned Value · **EV** — Earned Value · **AC** — Actual Cost
Complementados por BAC, EAC, ETC, CV, SV e VAC.

$$CPI = EV / AC \quad SPI = EV / PV$$

A finalidade é controlar simultaneamente escopo, prazo e orçamento de cada implantação. A construção modular em steel frame, com o mesmo projeto executivo nas quinze unidades e prazo de obra de seis meses, reduz a variância de custo e prazo entre praças.

◆ INVESTMENT GATES DA UNIDADE

POLÍTICA FORMAL DE APROVAÇÃO

Gate	Marco	Critérios objetivos
G0	Originação	Praça, perfil do parceiro, disponibilidade de terreno/imóvel
G1	Investment Case	Unit economics da praça: CAPEX, receita, TIR, VPL, break-even
G2	Aprovação financeira/jurídica	Estrutura societária, due diligence, fontes de capital
G3	Contratação	Contrato assinado, exclusividade territorial, cronograma
G4	Autorização do CAPEX	Orçamento fechado por bloco, contingência, EAC inicial
G5	Auditoria pré-operacional	Padrão ANIMA, equipe treinada, tecnologia, pré-venda
G6	Go-Live	Licenças, soft opening concluído, CPI/SPI dentro da faixa
G7	Performance Review — 90 dias	Contratos, ticket, churn e ocupação vs. ramp-up planejado
G8	Investment Review — 12 meses	Receita, EBITDA e FCF vs. Investment Case; decisão de replicar

Cada etapa terá critérios objetivos de **GO** / **HOLD** / **REWORK**.

PRAZO, RENOVAÇÃO, TRANSFERÊNCIA E SAÍDA

Item da COF	Diretriz preliminar	Status
Prazo do contrato	10 anos (sugestão inicial da COF), alinhado ao horizonte econômico da unidade. Renovação condicionada a desempenho contratual, padrões da rede, atualização da unidade e regularidade das obrigações.	INDICATIVO
Modelo jurídico	Franquia empresarial (Lei nº 13.966/2019), escolhida por envolver marca, know-how, método, projeto, tecnologia, treinamento e suporte. Desenhos societários alternativos avaliados pelo grupo não são objeto desta COF.	DEFINIDO
Transferência da unidade	Permitida a terceiro aprovado pela franqueadora, com direito de preferência da franqueadora e taxa de transferência.	A FIXAR
Não concorrência e sigilo	Vedação de atividade concorrente durante o contrato e por prazo a definir após o término, na praça e em raio determinado; sigilo sobre manuais e método.	A FIXAR
Uso da marca após o término	Cessação imediata do uso de marca, brasão, comunicação visual e materiais; descaracterização do ponto em prazo determinado.	A FIXAR
Imóvel	Terreno alugado pelo franqueado; prédio em steel frame desmontável reduz o risco imobiliário. Caução prevista no CAPEX.	DEFINIDO
Foro e solução de conflitos	Mediação/arbitragem e foro a definir na minuta.	A INCLUIR
Minuta do contrato e pré-contrato	Anexos obrigatórios da COF definitiva.	A INCLUIR

REFERENCIAL CONTÁBIL (IFRS) PARA O FRANQUEADO

IFRS 16

Aluguel do terreno reconhecido como arrendamento: direito de uso e passivo; efeito sobre EBITDA reportado.

IAS 16 · IAS 38

Obra, fit-out e equipamentos como imobilizado; taxa de franquia e software como intangível amortizável.

IFRS 15 · IAS 7

Reconhecimento de mensalidades, planos e eventos; demonstração dos fluxos de caixa como base do FCF.

O QUE ESTA COF JÁ COBRE E O QUE FALTA

Inc.	Exigência legal (síntese)	Onde está	Status
I	Histórico resumido, forma societária e nome da franqueadora e empresas ligadas	Seção 2	PARCIAL
II	Balanços e demonstrações financeiras dos dois últimos exercícios	Anexo	A INCLUIR
III	Pendências judiciais relativas à franquia	Seção 2	A DECLARAR
IV	Descrição detalhada da franquia e das atividades	Seções 3, 6, 8	ATENDIDO
V	Perfil do franqueado ideal	Seção 7	ATENDIDO
VI	Requisitos de envolvimento direto do franqueado	Seção 7	ATENDIDO
VII	Estimativa do investimento inicial total, taxa de franquia, instalações, equipamentos e estoque	Seções 9, 10	PARCIAL (TAXA)
VIII	Taxas periódicas: royalties, fundo de marketing, aluguel de equipamentos, seguro	Seção 10	PARCIAL
IX	Relação de franqueados e ex-franqueados dos últimos 24 meses	Seção 2	ATENDIDO
X	Território, exclusividade e preferência	Seções 7, 17	PARCIAL
XI	Regras de fornecimento e fornecedores homologados	Seção 7	PARCIAL
XII	O que é oferecido: supervisão, treinamento, manuais, apoio na escolha do ponto, layout, tecnologia	Seção 8	ATENDIDO
XIII	Situação da marca no INPI	Seção 2	A INCLUIR
XIV	Situação do franqueado após o término: know-how, sigilo e não concorrência	Seção 17	PARCIAL
XV	Modelo de contrato e pré-contrato	Anexo	A INCLUIR
XVI– XXIII	Regras de transferência/sucessão, quarentena, cotas mínimas, metas, penalidades, foro, prazo e renovação	Seção 17	PARCIAL

Prazo legal. A COF definitiva deve ser entregue ao candidato a franqueado no mínimo 10 dias antes da assinatura do contrato ou pré-contrato ou de qualquer pagamento, sob pena de anulabilidade e devolução de valores. Este Memorial é o insumo econômico-financeiro dessa COF e deve ser revisado por assessoria jurídica especializada em franquias.

O QUE FECHA O MODELO DA UNIDADE

Bloco	Premissa	Responsável
Comercial	Taxa inicial de franquia; fundo de marketing (se adotado) e sua alíquota; cobrança de tecnologia	Franqueadora
Operacional	Contratos e receita esperados mês a mês nos 36 primeiros meses; CAC, churn, LTV; ocupação por turma	Franqueadora
Financeiro	Taxa mínima de atratividade / WACC formal (referência 12% real); crescimento terminal; múltiplo de saída; tributação da unidade (regime)	Investment Committee
Investimento	Orçamento final dos ~R\$ 600 mil de equipamentos ainda sem cotação; CUB de Maceió; contingência definitiva	LIV Constructech
Jurídico	Registro da marca no INPI; minuta do contrato; prazo, renovação, transferência, não concorrência; foro	Assessoria jurídica
Contábil	Demonstrações da franqueadora; tratamento IFRS 15/16 e IAS 38 da taxa inicial e do arrendamento	Contabilidade

ESTRUTURA ECONÔMICA DE REFERÊNCIA (COF, ITEM 14) — CONCILIADA

Item	COF-base	Modelo ANIMA 750 (este Memorial)
Investimento-base	R\$ 1.500.000 (imóvel pronto, referência)	R\$ 3,65–4,28 mi (prédio novo, inclui giro, pré-op. e caução)
Royalties	3% da receita bruta	3% — já deduzido do EBITDA
Prazo contratual	10 anos (indicativo)	10 anos = horizonte econômico
Taxa de franquia · Fundo de marketing	A definir	A definir · tratados à parte do CAPEX
Capital de giro	A dimensionar por unidade	R\$ 380 mil por unidade
Prazo de implantação	Conforme imóvel e projeto	Obra de 6 meses em steel frame; ~12 meses da assinatura ao Go-Live
Território · Suporte	Estudo de viabilidade · seis áreas de gestão	Uma cidade, uma unidade · seis áreas + LIV Constructech

Tese de investimento da unidade. Um clube familiar de artes marciais, performance e recuperação, em 750 m² padronizados, que paga suas contas com 59% da casa cheia, entrega TIR real de 26,4% ao ano, devolve o capital em cinco anos e multiplica o investimento por 4,9 vezes em dez — operado por um franqueado na sua cidade, com o método, o projeto e o suporte da ANIMA, mediante royalty de 3% sobre a receita bruta.



CORAGEM PARA LUTAR, DISCIPLINA PARA EVOLUIR, SABEDORIA PARA VIVER

/ LPO

Artes marciais + performance + saúde + longevidade + família: mais do que uma academia, um ecossistema no qual crianças, adultos e famílias desenvolvem força, disciplina, saúde, equilíbrio e comunidade. Uma unidade ANIMA 750: R\$ 4,28 milhões de investimento, R\$ 1,66 milhão de EBITDA na maturidade, 26,4% de TIR real ao ano e payback em cinco anos.

O plano de negócio completo, com todas as premissas e o modelo financeiro aberto em planilha, acompanha este Memorial. Documento preliminar de suporte à Circular de Oferta de Franquia; não constitui oferta pública de valores mobiliários nem garantia de resultado.

