

Relatório de Localização - Q. 204 Sul Avenida NS 4, 451 - Plano Diretor Sul, Palmas - TO

INTRODUÇÃO

Palmas, capital do Tocantins desde 1989, é uma cidade planejada, reconhecida por sua organização urbana, amplas avenidas, quadras residenciais bem definidas e forte vocação administrativa e de serviços. A percepção dos usuários locais é de uma cidade funcional, com boa qualidade de vida, deslocamentos relativamente fluidos e crescimento urbano contínuo, impulsionado por migração interna e expansão imobiliária recente.

Segundo dados atualizados do IBGE e consolidados no relatório da área, o recorte urbano analisado apresenta 7.733 habitantes, com crescimento populacional expressivo de 69% entre 2010 e 2022, indicando forte expansão residencial recente e aumento da base potencial de consumidores. A densidade média de 24,77 habitantes por hectare caracteriza um tecido urbano de baixa a média densidade, típico de capitais planejadas, favorecendo atividades que dependem tanto de fluxo motorizado quanto de acesso local por proximidade.

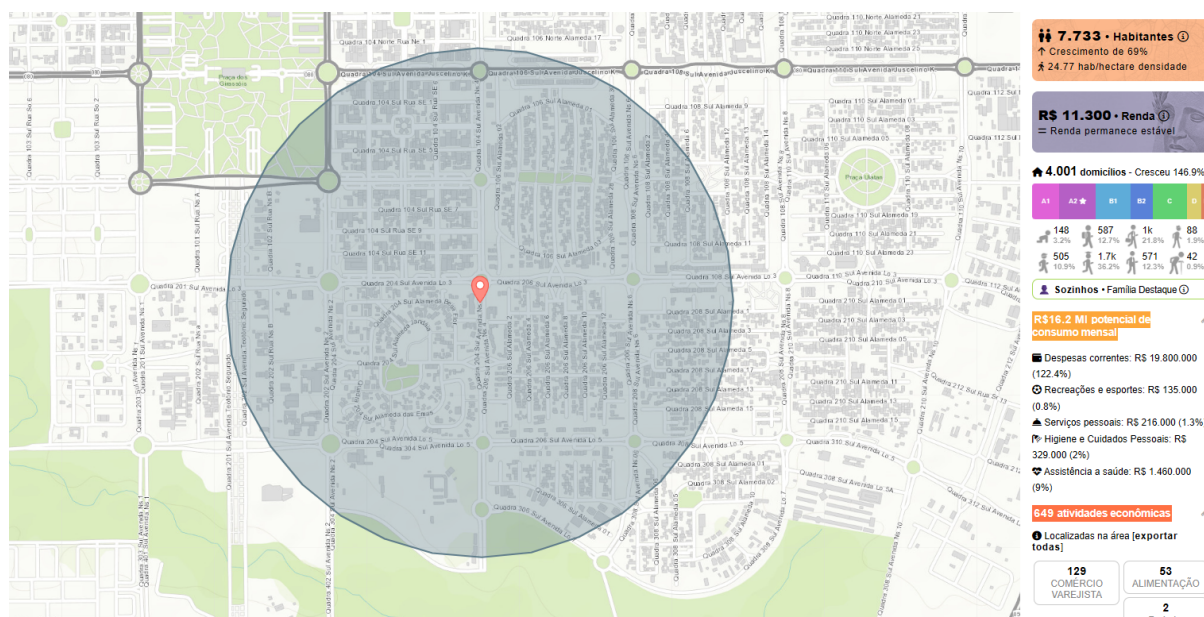


Figura 1 – Raio de análise de 1km do entorno do ponto na cidade de Palmas/TO. Fonte: Space Data.

1. Perfil Demográfico e Público-Alvo

O entorno do ponto analisado apresenta perfil altamente compatível com o público-alvo da Academia Gaviões. Observa-se predominância de moradores em

idade economicamente ativa, com destaque para adultos jovens e adultos maduros, além de forte presença das classes A e B, que, segundo o histórico da rede, possuem correlação positiva com faturamento, especialmente na faixa etária de 35 a 50 anos.

- **Faixa Etária:**

- Bebês (até 2 anos): 148 habitantes (3,2%)
- Crianças (3–12 anos): 505 habitantes (10,9%)
- Adolescentes (13–19 anos): 587 habitantes (12,7%)
- Jovens adultos (20–35 anos): 1.672 habitantes (36,2%)
- Adultos (36–50 anos): 1.010 habitantes (21,8%)
- Meia-idade (51–65 anos): 571 habitantes (12,3%)
- Jovens idosos (66–75 anos): 88 habitantes (1,9%)
- Idosos (76+): 42 habitantes (0,9%)

- **Classes Sociais:**

- Classe A1: 599 domicílios (15,0%)
- Classe A2: 799 domicílios (20,0%)
- Classe B1: 781 domicílios (19,5%)
- Classe B2: 486 domicílios (12,1%)
- Classe C: 768 domicílios (19,2%)
- Classe D: 347 domicílios (8,7%)
- Classe E: 221 domicílios (5,5%)

✓ **Conclusão:** O ponto apresenta perfil demográfico altamente adequado à proposta da Academia Gaviões. A forte concentração das classes A e B (~66,6%), aliada à elevada presença de moradores entre 25 e 50 anos, sustenta demanda consistente por serviços de saúde, bem-estar, musculação e artes marciais, inclusive em formato 24h. A presença complementar das classes C e D amplia a

base potencial para planos escalonados e horários alternativos, sem descaracterizar o posicionamento de qualidade da marca

2. Análise Econômica

A economia local do entorno imediato é marcada por renda média elevada e estabilidade, além de um volume expressivo de consumo mensal, típico de áreas residenciais consolidadas com forte presença de classes médias e altas.

- **Renda Média dos Responsáveis:** R\$ 11.300 (estável)
- **Potencial de Consumo Mensal:**
 - Despesas correntes: R\$ 19.800.000 (122,4%)
 - Recreações e esportes: R\$ 135.000 (0,8%)
 - Serviços pessoais: R\$ 216.000 (1,3%)
 - Higiene e cuidados pessoais: R\$ 329.000 (2,0%)
 - Assistência à saúde: R\$ 1.460.000 (9,0%)

✓ **Conclusão:** O entorno apresenta capacidade econômica plenamente compatível com a implantação da Academia Gaviões. Apesar de o gasto atual com recreação e esportes representar parcela pequena do consumo total, isso indica potencial de crescimento, sobretudo considerando a renda elevada e o perfil adulto da população. Academias bem posicionadas tendem a capturar parte do orçamento hoje alocado em saúde, serviços pessoais e despesas correntes, especialmente quando oferecem valor agregado, qualidade estrutural e conveniência operacional.

3. Análise de Mercado

- **Setores proeminentes na cidade:**
 - Serviços profissionais (contabilidade, engenharia e arquitetura): forte presença, acima da média municipal, refletindo perfil de renda estável e trabalho formal.

- Educação especializada: número elevado de instituições e cursos, indicando circulação recorrente de adultos jovens.
 - Saúde e estética: clínicas e serviços estéticos em crescimento, reforçando cultura local voltada a bem-estar.
 - Comércio varejista de bairro: atende demandas cotidianas, com baixa presença de polos de lazer noturno.
- **Concorrência Direta:** O entorno conta com diversas academias e estúdios fitness, distribuídos principalmente ao longo das avenidas estruturais. Predominam operações de porte pequeno e médio, muitas com foco exclusivo em musculação ou modalidades específicas. Não se observa concentração clara de uma grande rede premium com funcionamento 24h e oferta integrada de musculação, aulas coletivas e artes marciais no raio imediato, o que abre espaço competitivo para a Gaviões.

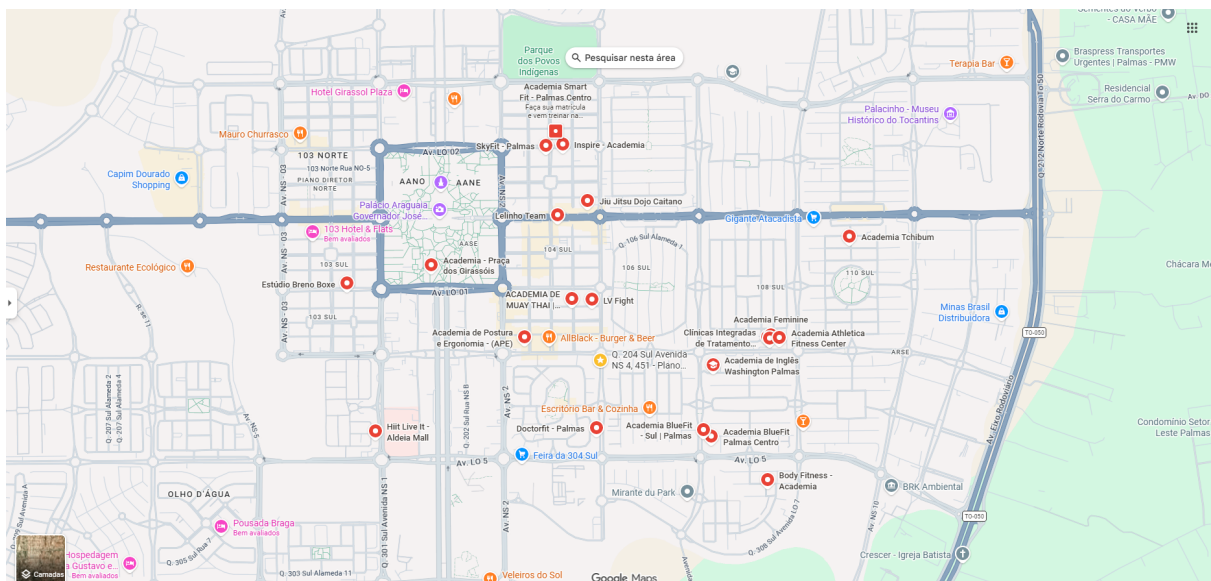


Figura 2 - Panorama Geral de possíveis concorrentes no entorno do ponto analisado na cidade de Palmas/TO. Fonte: Google Maps

- **Concorrência Indireta:** Inclui estúdios especializados, academias femininas, boxes funcionais e serviços de saúde preventiva. Esses estabelecimentos competem parcialmente pelo tempo e orçamento do público, mas não substituem integralmente o modelo completo da Gaviões.

✓ **Conclusão:** O mercado local é competitivo, porém fragmentado, o que favorece a entrada de uma academia estruturada, com marca forte e proposta completa. A ausência de um player dominante no formato premium 24h reduz barreiras de entrada, desde que a unidade se posicione com diferenciação clara em estrutura, horário, qualidade técnica e experiência do aluno.

4. Análise de Movimentos

A análise morfológica considera tendências espaciais de fluxo e alcance, derivadas da conectividade da malha viária e da hierarquia das vias, conforme metodologia configuracional apresentada no relatório técnico de movimentos.

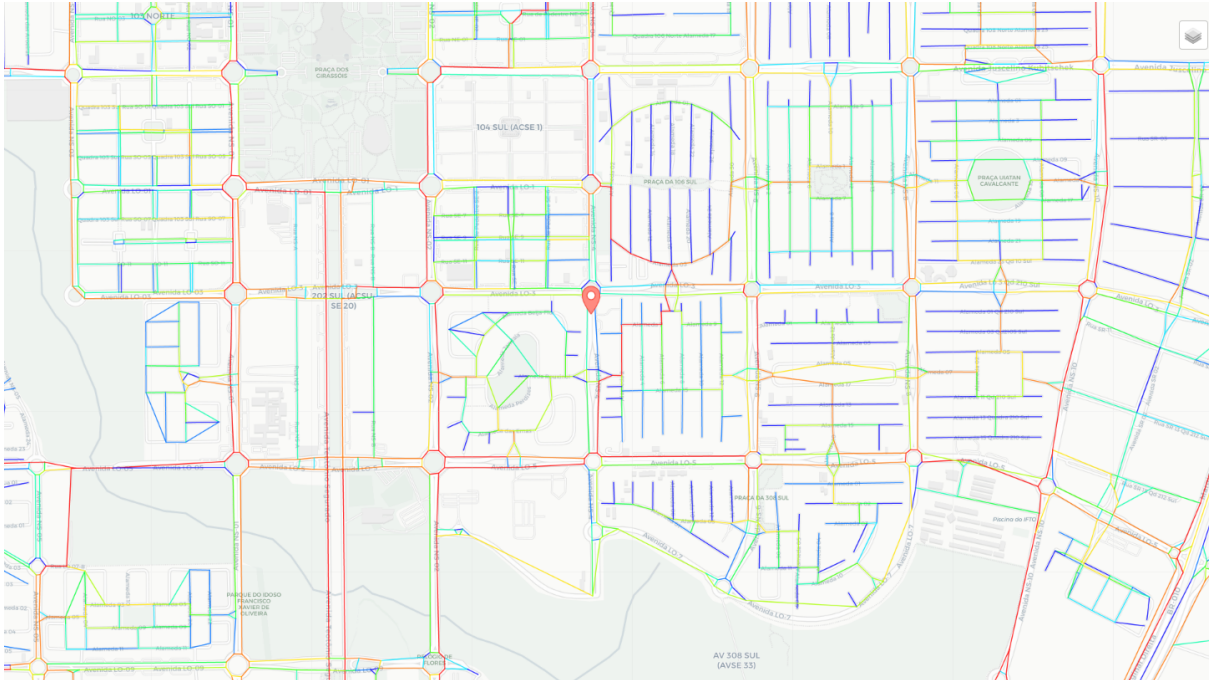
Space Movimentos



Figura 3 - Notas gerais do Space Movimentos do ponto analisado. Fonte: Space Data

Fluxo: Tendência de concentrar movimentos de acordo com o sistema urbano.

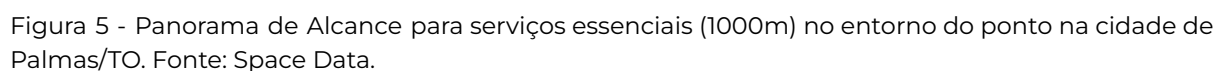
- **Nota do ponto:** 36
- **Análise:** O ponto está inserido em uma via coletora relevante, com boa conexão às avenidas estruturais do Plano Diretor Sul. O fluxo é moderado, com predominância de circulação local e regional, mais orientada a moradores e usuários frequentes do bairro do que a tráfego de passagem.



Alcance: Tendência de concentrar pessoas e desenvolver centros urbanos, caminhabilidade e serviços.

- Alcance 500m (comércio do dia-a-dia): 10
- **Alcance 1000m (serviços essenciais): 24**
- Alcance 2000m (intermediário): 32
- Alcance 4000m (serviços complexos): 72

- **Análise:** O alcance de 1.000 m, foco desta análise, apresenta conectividade baixa, típica de áreas residenciais planejadas, com menor conectividade da malha viária, e menor caminhabilidade espontânea. O alto alcance em 4.000m indica forte integração com equipamentos urbanos maiores, reforçando dependência do acesso motorizado.



Conclusão Final

Por outro lado, o ponto exige estratégia consciente de implantação, com atenção à visibilidade, comunicação externa e facilidades de acesso veicular. O fluxo moderado e a menor caminhabilidade espontânea tornam essencial a oferta

de estacionamento, sinalização clara e ações de marketing local para captura de demanda. Ainda assim, o conjunto de dados aponta que o local é coerente com a proposta, necessidades operacionais e posicionamento da franquia, sendo uma oportunidade consistente de expansão, desde que executada com padrão elevado de implantação.

Pontos positivos do local:

- Eixo urbano central com fluxo elevado de pedestres e veículos
- Ambiência ativa, com comércio e serviços consolidados
- Boa caminhabilidade funcional no entorno imediato
- Facilidade de acesso por transporte público e deslocamentos a pé
- Alta densidade residencial no raio de influência

Pontos de atenção no local:

- Predominância das classes C, D e E no entorno
- Baixo peso do consumo em esportes e lazer no orçamento local
- Forte sensibilidade a preço e necessidade de planos acessíveis
- Concorrência local voltada ao segmento popular