

80

ACAD BRASIL

Revista



Ano 20 - 1ª edição março 2018 - N° 80

innsa
ACAD BRASIL ASSOCIAÇÃO
PAICEIRA INSA

Academias têm voz no Congresso Nacional

Associação realiza seminário na Câmara dos
Deputados em Brasília

✦ PESQUISAS INTERNACIONAIS: TENDÊNCIAS DO *FITNESS* ✦ EXECUTIVAS DO GOOGLE E FACEBOOK NO 1º WORKSHOP ACAD ✦ ACADEMIA LEGAL: DICAS TRABALHISTAS

MATRIX

FITNESS

QUE TAL INCREMENTAR SUA ALA DE CARDIO COM PRODUTOS MATRIX?

ATRAIA NOVOS ALUNOS!
EQUIPAMENTOS
EM **ALTA**



ROWER



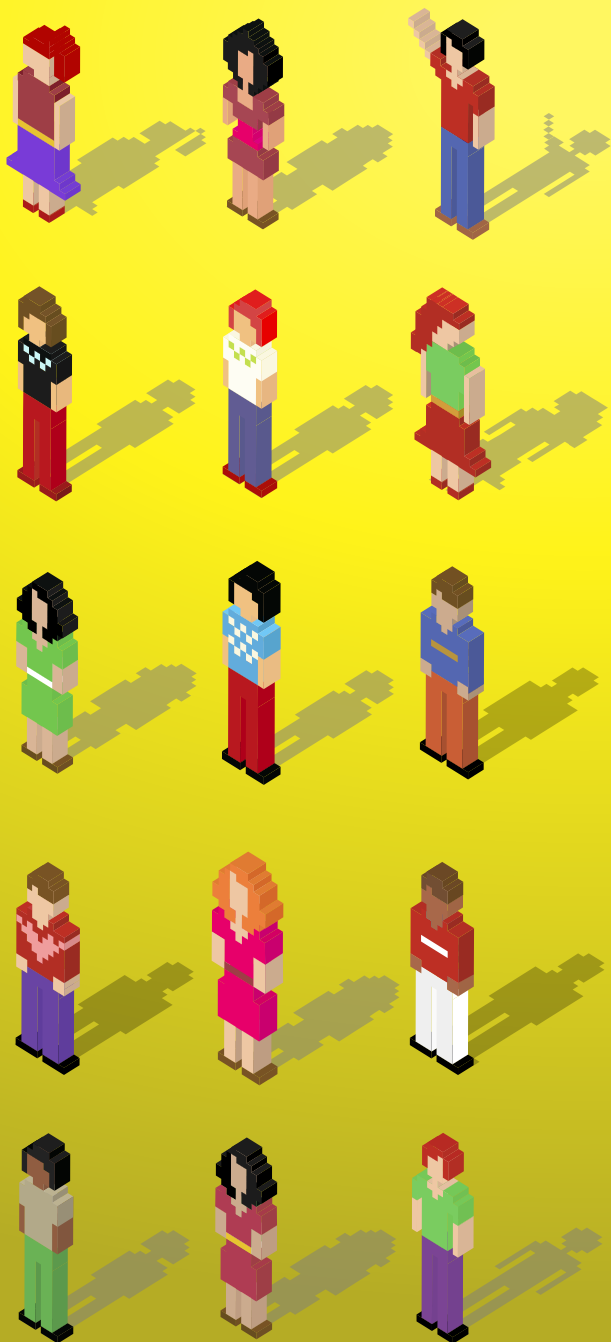
C3X

CONSULTE NOSSA CONDIÇÃO ESPECIAL
PARA OS ITENS ANUNCIADOS.

19 2107 5300
CONTATO@JHTB.COM.BR



BR.MATRIXFITNESS.COM



ACAD Brasil & getnet[®]

Sua melhor
opção de vendas

As melhores
taxas de
débito e crédito
do mercado

A mensalidade da
Associação sai de graça,
só com a economia
com taxas do cartão.

Além de:

- * Retenção de clientes
- * Baixa inadimplência
- * Pagamento Recorrente

**Ainda não
faz parte?**

Informações:

21 2493-0101 .  21 96445-5939
atendimento@acadbrasil.com.br





GUSTAVO BORGES

Formado em Economia pela Universidade de Michigan, EUA. Empresário e palestrante. É membro da Diretoria Executiva da IHRSA. Foi Vice-Chairman do Comitê de Atletas da FINA. Está no Hall da Fama da natação mundial: 4x medalhista olímpico; 4x recordista mundial; 19x medalhista pan-americano; 31x medalhista em Copas do Mundo. Criou uma metodologia para ensino da natação e comanda uma rede com 4 academias.

O ano de 2018 será marcado pelas eleições nacionais para escolha da presidência da república, senado e deputados federais. Coincidentemente, também este ano, o setor de *fitness* deverá escolher seus representantes. Estão marcadas para maio as eleições da diretoria da ACAD Brasil, com voto direto em assembleia. Não deixe de votar em candidatos que assumirão a gestão 2018-2020. Não fique de fora! É um dever de todos nós escolhermos quem vai lutar por nossos direitos e pelo desenvolvimento do mercado brasileiro de atividade física.

Também este ano, a Associação estará ainda mais atuante. A ideia é realizar seminários e palestras nas câmaras de vereadores e de deputados, contemplando diversos municípios e estados do país. Essa ação tem por objetivo ampliar o trabalho junto a parlamentares, para que possamos substituir a regulamentação exagerada por um forte apoio legislativo ao nosso segmento.

A atuação da ACAD Brasil contará ainda com um forte trabalho de comunicação para assim aumentar nossa visibilidade junto à sociedade. Para que possamos cumprir tantas metas, convidamos você, empresário do *fitness*, a se juntar a nós nesta Associação que, a cada dia, se esforça mais para que o setor tenha uma importância maior na economia brasileira.

Um abraço,

Gustavo Borges

gborges@acadbrasil.com.br



CARDIO



ACESSÓRIOS



MUSCULAÇÃO



TUDO PARA SUA ACADEMIA

CONSULTE SEMPRE A NEW FITNESS

Pioneira em Remanufatura no país, a New Fitness possui tudo em equipamentos para sua Academia. São produtos novos, remanufaturados, semi novos e também a linha completa de Acessórios Xtreme e Tatames Dollamur. Quer ter a certeza que fará o melhor negócio? Consulte-nos.

DOLLAMUR
SPORT SURFACES

XTREME

www.newfitness.com.br / tel.: (11) 4051-1088

NewFitness
FITNESS GROUP



MARIA JOSÉ DALE

MBA em Gestão Empresarial FGV/RJ;
MBA em Marketing FGV/RJ;
Pós-MBA em Negociação FGV/RJ;
Pós-Graduação em Ginástica, Organização
e Administração de Academias - UGF/RJ;
Licenciatura Plena em Educação Física - UGF/RJ;
Sócia da rede de academias Gym Center/RJ;
Vice-Presidente do Sindacad/RJ.

Para comemorar os 20 anos da Revista, nossa equipe apresenta na edição 80 um projeto gráfico atualizado, porém mantendo a linha editorial 100% comprometida para a evolução do mercado.

Apresentamos nessa edição dois eventos da ACAD Brasil como destaques: o primeiro na matéria de capa “Empreender para crescer – o setor de academias de ginástica, musculação, atividades físicas e similares, seus impactos econômicos e sociais”, aconteceu em Brasília e foi um marco nas relações entre os empresários de academias e parlamentares, um grande avanço no foco principal da associação – políticas públicas. O segundo com certeza será um divisor de águas na história da associação, o 1º **Workshop ACAD Brasil** está na coluna Circuito ACAD, acontecerá em maio de 2018, no Rio de Janeiro, trazendo *keynotes* que são referências em seus mercados, e participantes inscritos de todas as partes do país.

As entrevistas, uma internacional com Lisa Bodell, *keynote* da IHRSA 2018, e as Páginas Azuis com Lucas Yuri, uma das lideranças da Endeavor Brasil – organização que acredita que o empreendedorismo pode mudar o Brasil e o mundo – nos chamam

atenção para as questões pertinentes ao empreendedorismo, fator que permeia a maioria das empresas do segmento de atividades físicas no país, composto em sua maior parte por pequenas e médias empresas.

Acreditamos na importância das pesquisas para o desenvolvimento do seu negócio e com esse intuito trazemos, na Ideias & Negócios, a apresentação de quatro pesquisas sobre o mercado de *fitness* no mundo e suas tendências para mais uma vez auxiliar empresários a fomentar seus negócios.

Aproveite a Revista ACAD Brasil de cara nova, acesse nossas edições no site www.acadbrasil.com.br e não deixe de nos enviar suas opiniões para fazermos uma publicação cada vez melhor, para você, nosso leitor!

Boa leitura e bons negócios.

Maria José Dale
zezedale@gmail.com

CURTA QUE A ACAD É SUA!



/ACADBRASIL



@ACADBRASIL

A Associação Brasileira de Academias (ACAD Brasil) tem como missão oferecer apoio administrativo, técnico e comercial para o seu negócio, combater a legislação que prejudica o setor e também orientação jurídica mensal gratuita. Aproveite todos os benefícios que só um associado pode ter, afinal, a ACAD Brasil é sua.



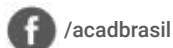
(21) - 2493-0101 | (21) 9-6445-5939

DIRETORIA – PRESIDENTE: Gustavo Borges (*Academia Gustavo Borges*) – **VICE-PRESIDENTE:** Luiz Urquiza (*Grupo Bodytech*) – **DIRETORES:** Edgard Corona (*Bio Ritmo/Smart Fit*) - Jorge Lellis (*Academia Vibração*) - Marcelo Ferreira (*Personal Physical*) - Ricardo Abreu (*Gym Center*) - Richard Bilton (*Cia Athletica*) – **CONSELHO FISCAL:** Felipe Malburg (*Academia Gustavo Borges*) - Pedro Avancine (*Competition*) - Taner Verçosa (*Cagin Clube*) **STAFF:** Andrea Rodrigues (*Gestora*) - Monique Marques (*Administrativo/Comercial*) **EDITORA-CHEFE:** Maria José Dale **EDIÇÃO:** Gesto Comunicação (21) 98754-4547 - Lília Giannotti **PROJETO GRÁFICO:** Cordeiro Design (21) 99590-7114 - Beto Cordeiro.

Os associados da ACAD Brasil têm direito ao envio de e-mail marketing. A associação não se responsabiliza pelo conteúdo deste e-mail.

ACAD BRASIL

Comercial:
Tel/Fax: (21) 2493-0101 // (21) 96445.5939
E-mail: atendimento@acadbrasil.com.br
Site: www.acadbrasil.com.br

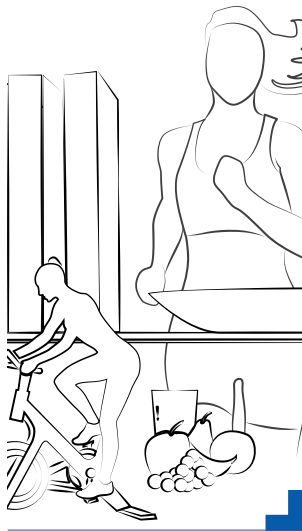


Destaques

Capa: ACAD no Congresso

Inédito: ACAD Brasil realiza seminário no Congresso Nacional.

10



Páginas Azuis

Entrevista com Lucas Yuki Nakauchi, da Endeavor.

30



Academia Legal

Mais regras e dicas sobre a Reforma Trabalhista.

38



Ideias & Negócios

Pesquisas internacionais indicam novidades no mercado de *fitness*

22

IHRSA

Entrevista com Lisa Bodell: “qualquer um tem o poder de inovar”

32

Mercado & Tendências

Modelo de negócios aposta em aulas avulsas

42

Circuito ACAD

Workshop ACAD Brasil reúne feras de empresas referência

45

Revista ACAD 20 anos

Publicação alcança 80 edições

48

MAIS FORÇA PARA OS SEUS NEGÓCIOS.

Em 48 anos, a Life Fitness construiu uma história de tradição e confiança no mercado Fitness. E ao longo dessa trajetória, novas marcas se uniram ao grupo para oferecer ainda mais tecnologia e inovação ao seu negócio.

LIFE FITNESS STORE

Av. Rebouças, 2.315 - Pinheiros - São Paulo, SP
Tel.: (11) 3095-5200 • vendasbr@lifefitness.com

lifefitness.com.br

Balneário Camboriú | Belo Horizonte | Brasília | Campinas | Recife | Ribeirão Preto | Rio de Janeiro | Salvador | São Paulo

LifeFitness

LifeFitness

**HAMMER
STRENGTH**

SCYBEX

SCIFIT

 inmovement

BRUNSWICK
EST. 1891
AMERICA

Força do *fitness* brasileiro é reconhecida no Congresso Nacional

Academias brasileiras ganham força política.

ACAD Brasil realiza seminário na Câmara dos Deputados, em Brasília: um marco na relação entre empresários do *fitness* brasileiro e representantes governamentais.

Imagine reunir empresários à frente de academias, profissionais de sindicatos do *fitness*, associados e lideranças de diversas regiões do Brasil em um dos espaços mais significativos do país, a Câmara dos deputados no Congresso Nacional, casa do poder legislativo da União? Assim foi feito no seminário “**Emprender para crescer – o setor de academias de ginástica, musculação, atividades físicas e similares, seus impactos econômicos e sociais**”, realizado pela ACAD Brasil, em Brasília.

O evento foi marcado pela presença de cerca de 50 parlamentares e seus representantes e pelo impactante conteúdo – com base em estudos, levantamentos, dados e estatísticas – elaborado por integrantes da diretoria da ACAD Brasil para apresentar, de forma contundente, a importância das academias para a sociedade e a economia do país. Foi um verdadeiro marco nas relações entre o

mercado e o Legislativo Federal, além de ter dado mais força e visibilidade ao trabalho que vem sendo desenvolvido pela diretoria da associação quanto às políticas públicas que impactam as atividades das academias.

“Neste primeiro seminário realizado pela Associação no Congresso Nacional, reunimos um enorme grupo de pessoas ligadas ao *fitness* brasileiro que trabalham arduamente para desenvolver esse mercado e que foram convidadas para representar empresários e profissionais, de todo país. Nossa pauta foi extensa, mas conseguimos ouvir e ser ouvidos, nas diversas temáticas propostas, com destaque para as questões e os impactos que o legislativo tem sobre nossos negócios. São políticas públicas e projetos de leis importantíssimos tanto para fomentar, como, muitas das vezes, para atravancar nossas atividades. O saldo foi positivo: pudemos debater com pessoas

sérias, dispostas a ouvir o setor e mostrar que nosso mercado está envolvido com a saúde, trabalhando para que as pessoas vivam mais e melhor”, disse **Gustavo Borges**, presidente da ACAD Brasil, que abriu o evento.



Gustavo Borges - presidente da ACAD Brasil

O seminário foi sediado na Comissão de Desenvolvimento Econômico, Indústria, Comércio e Serviços – CDEICS, importante instância de debates da Câmara, que tem como uma das atribuições deliberar sobre os projetos relacionados à ordem econômica nacional e internacional. O presidente da CDEICS, deputado Lucas Vergílio, avaliou a importância do encontro. “Nossa comissão tem uma missão que às vezes é até difícil, há muitas pautas e muitas divergências. Mas a nossa convergência é olhar para um segmento produtivo ou para quem gera emprego, renda, e dar oportunidade, àqueles que queiram contribuir com a economia, para expor os seus pensamentos. E esse é o objetivo deste seminário. Coincidentemente, os membros da comissão são membros da frente parlamentar da micro e pequena empresa, e defendemos muito esse nicho de empreendedor. Essa casa vê com bons

“É muito importante que haja uma mobilização. O poder público não monta postos de saúde suficientes e eles querem montar um verdadeiro posto de saúde nas academias. Isso é uma piada. O problema é que precisamos ficar atentos a essas piadas de mau gosto, porque se não elas passam. Temos que lutar para que as academias possam ser menos tributadas. Assim, possibilitamos que pessoas menos abastadas possam vir para as academias. Exercício é saúde. No momento em que você pratica esporte, frequenta academia, você não fica doente, e tem uma possibilidade muito grande de o Estado economizar com uma pessoa que pratica atividade física”.

Deputado
Antonio Goulart dos Reis

olhos a possibilidade de fomentar ainda mais o mercado de academias, voltado para saúde e qualidade de vida, estando ao lado do Gustavo Borges, do nosso campeão, e de todos os empresários deste setor”.

Para o consultor parlamentar da ACAD Brasil, **Lúcio Rogério**, o evento já se mostrava importante em sua organização, por conta dos contatos, do processo durante a aprovação do requerimento para a realização do seminário, e da percepção por parte dos parlamentares sobre a força



Lúcio Rogério – consultor parlamentar da ACAD Brasil

de uma associação, uma vez que não é muito comum que entidades de classe e representantes da sociedade civil organizada estejam dentro do Congresso Nacional tão fortemente representados.

“O fato de termos conquistado esse espaço demonstra muita força e organização. Os resultados não poderiam ter sido melhores e mais significativos: o evento teve uma qualidade técnica muito alta, os palestrantes levaram informações pertinentes e necessárias para que as leis sobre o mercado de atividades físicas possam ser norteadas. Desta forma, a ACAD Brasil conseguiu pautar as políticas públicas em relação ao segmento de academias e ainda ampliar o entendimento dos parlamentares quanto à importância da Associação”.



Deputado Eduardo Cury

“Desde que percebi os gargalos no *fitness* – chamo assim o Estado tentando regulamentar o que não deveria, o Estado tentando se intrometer onde não foi chamado – sugeri à Monica Marques: vocês precisam saber quantos são, se estão em um consenso em relação

às lutas legislativas, para que possam nos passar os dados. Assim, nós podemos entender um pouco como funciona o segmento, quais são suas agruras, suas dificuldades, quais são os gargalos e a partir desse conhecimento não votar em projetos de lei absurdos. Costumo dizer que passo 90% do meu tempo tentando evitar que piorem o país com projetos sem pé nem cabeça, regulamentações excessivas... criando um privilégio, ou uma lei para regulamentar uma coisa que não deveria nem ser regulamentada”.

Representando o Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços – MDIC, Douglas Finardi Ferreira, diretor de Políticas de Comércio e Serviços, da Secretaria de Comércio e Serviços destacou a importância do setor de *fitness*. “Reconhecemos a

relevância e o impacto deste mercado para a economia na geração de empregos. Entendemos as academias como um segmento de grande contribuição para o Produto Interno Bruto. O MDIC olha a questão do negócio da academia e nossa preocupação é como desenvolvê-lo, fortalecê-lo e também internacionalizá-lo. Podemos contribuir nesse processo”.

Presença do legislativo prestigiando o Seminário

Estiveram presentes ao Seminário, vinte deputados: Lucas Vergílio, Vinicius Carvalho, Antonio Goulart Reis, Benjamin Maranhão, Carlos Henrique Gaguim, Carmen Zanotto, Conceição Sampaio, Eduardo Cury, Evair Vieira de Melo, Evandro Roman, Flávia Morais, Guilherme Mussi, Herculano Passos, Keiko Ota, Luiz Carlos Haully, Marcos Reátegui, Mauro Pereira, Nelson Marquezelli, Osmar Bertoldi e Sergio Vidigal.

Além dos vinte deputados federais presentes, o evento contou ainda com a presença de 22 assessores técnicos de gabinetes de parlamentares que não puderam comparecer. Também estiveram no Seminário, empresários de academias do Distrito Federal e de mais doze Estados: São Paulo, Rio de Janeiro, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Paraná, Minas Gerais, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Goiás, Bahia, Amazonas e Paraíba.

Entre os deputados federais mais atuantes, em defesa da sociedade, por meio do setor de academias, em 2017, destacaram-se Nelson Marquezelli, Antonio Goulart dos Reis, Flávia Morais e Luiz Carlos Haully.



Deputada Flávia Morais

“Sou Profissional de Educação Física e sei que espaços como esse seminário realizado pela ACAD Brasil são importantíssimos, e através deles nós temos trocado experiências, aprendemos, ouvimos, e temos

tido muitas realizações importantes aqui na casa. Precisamos ouvir quem está atuando na área para que possamos ter aqui no nosso parecer o discernimento necessário, para decidir e fazer valer a nossa representação, tomar decisões justas, acertadas, de acordo com as necessidades de quem atua neste segmento”.

“Nós apresentamos o projeto de lei 6750, resultado de uma ideia que foi colocada em audiência pública. Versa sobre a necessidade de criar condições para que aqueles alunos que estão na academia por orientação médica possam incluir essa despesa na restituição de imposto de renda, como despesa médica. Nós já apresentamos e está tramitando. Esse é só um exemplo de como é importante essa troca entre parlamentares e pessoas atuantes no setor”, disse a deputada Flávia Morais.

Também com o entendimento de que as academias devem ser vistas como empresas que promovem saúde e contribuem para a

prevenção e o combate de doenças, mais um deputado corrobora para que uma legislação seja aprovada, neste sentido.

“Eu sou o autor de um projeto de lei que diz que atividade de academia tem que ser tratada igual ao recibo médico e escolar. Tem que haver dedução no imposto de renda. Porque academia tem que ser vista como saúde e educação. Eu gosto muito de academias cheias e hospitais vazios, e sem dúvida nenhuma, essa cultura da educação física, vida saudável para enfrentar o estresse que nós vivemos hoje, precisa de muita atividade física”, disse o Deputado Luiz Carlos Haully.

O seminário: temáticas e palestrantes

Todos os diretores da ACAD Brasil se envolveram na elaboração de um conteúdo extenso e detalhado sobre o mercado brasileiro de academias, com o intuito de apresentar da melhor forma o que este segmento representa para o país. As apresentações feitas aos parlamentares foram segmentadas em quatro painéis, expostos por membros da diretoria e representantes regionais da Associação.



Plenária cheia na Câmara

O primeiro painel teve como tema **Dados do setor e o perfil do empreendedor de fitness no Brasil**. “Esse seminário foi um momento histórico para o nosso mercado. Tivemos a oportunidade de expor como é o *fitness* no Brasil, quem nós somos, através de dados, estudos, levantamentos. Mostramos nossa força. Mas também pudemos mostrar o quanto nosso mercado precisa da ajuda dos parlamentares para crescer, se desenvolver e poder contribuir ainda mais



com a sociedade. Somos um mercado que gera saúde, que aumenta a expectativa de vida da população, que faz com que o Estado gaste menos com doenças e que tenha um retorno maior com a produtividade desses

indivíduos”, disse **Ailton Mendes**, representante da ACAD Brasil em São Paulo.

Ambas as apresentações deste primeiro painel mostraram que a Associação conhece bem os seus números, o que eles representam para a sociedade, na geração de empregos, no cuidado com a saúde, contribuindo para uma economia produtiva, e o que ainda é possível ser feito para trazer as pessoas sedentárias – maioria no país – para dentro das academias.

“Considerando mais de 34 mil academias em todo país, se atribuirmos uma média de 15 pessoas trabalhando por academia, o setor emprega cerca de 500 mil pessoas. Se a média for de 30 funcionários por estabelecimento, o *fitness* brasileiro gera mais de 1 milhão de empregos diretos. Essa é uma estimativa bem próxima da realidade. Mas o mercado está sofrendo. Há muita pressão sobre os empresários, porque a competitividade está acirrada, a crise reflete diretamente no segmento, isso traz uma queda no *ticket* médio, então as academias baixaram seus preços e houve aumento de custos de consumo como energia elétrica. Outro dado importante é a média de 278 clientes por academia, aqui no Brasil, contra mais de 1.500 alunos/academia nos Estados Unidos. Como

fazemos para sobreviver? Somente 4,6% da população brasileira faz atividade física em academias. O desafio que a gente tem pela frente é gigantesco porque é um mercado composto por uma maioria de pequenos empreendedores que precisam de capacitação, incentivo e ajuda, mas a gente também tem um potencial elástico enorme, e temos como transformar em clientes a população que tem sobrepeso e não pratica atividade física”, disse **Marcelo Ferreira**, diretor da ACAD Brasil.



“Estou trabalhando em uma proposta de imposto único, de bens de serviço, o Imposto de Valor Agregado (IVA). Em toda a Europa, nos EUA e no Canadá são dois tributos: o de consumo e o de serviço. Esses países tributam mais a renda e a propriedade, têm tributos menores no consumo, por isso que você compra um telefone nos EUA bem mais barato. Mais de 50% da tributação do Brasil vem dos bens de serviço. Se nós tivéssemos menos tributo na base de consumo, e mais na renda e propriedade, o Brasil teria alcançado a renda *per capita* da Espanha. A ideia é termos alíquotas diferenciadas dentro do IVA. O que eu quero é colocar as academias dentro da menor alíquota, uma proposta mais simples do que o Super Simples”.



Deputado
Luiz Carlos Haully

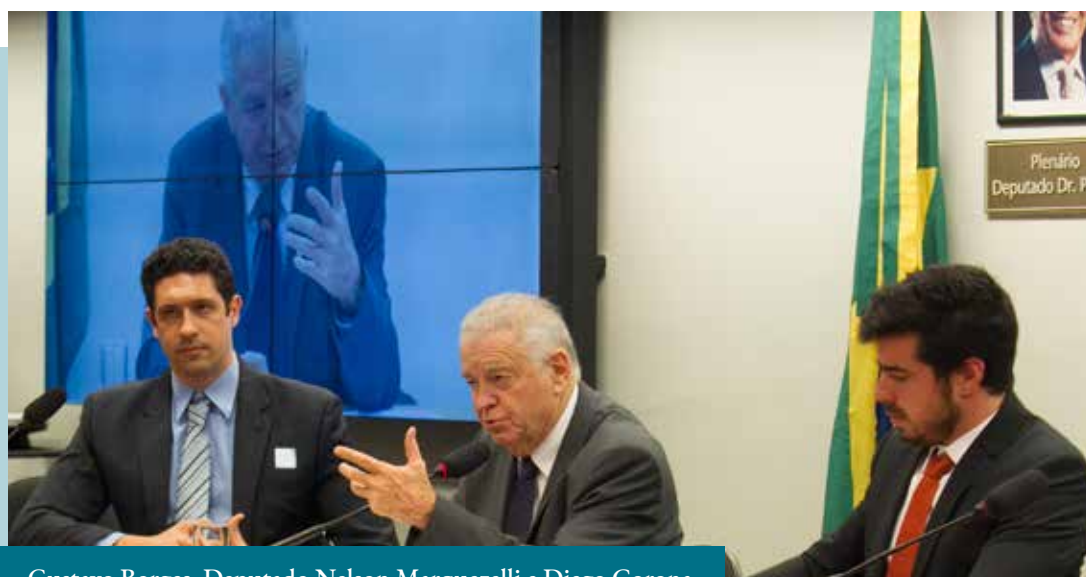
Já o segundo painel, abordou questões sobre **O cenário do fitness no Brasil e no mundo**, e entre os palestrantes esteve Diego Corona, diretor de operações e da área de expansão do Grupo Bio Ritmo. “O sedentarismo está aumentando e isso quer dizer que a indústria de entretenimento vem ganhando da indústria de *fitness* na disputa pelo tempo das pessoas. Um a cada cinco brasileiros já está obeso: um aumento de 60% nos últimos anos. O Brasil é o quinto país mais obeso do mundo. Segundo dado da McKinsey, 2,4% do PIB é gasto para combater doenças causadas pela obesidade¹. Mais de 40% dos sedentários afirmam que gostariam de praticar exercícios. O papel das academias é tirar essas pessoas do sofá. O que a gente pode fazer para aumentar a parcela da população nas academias? Esse seminário já é uma das ações positivas: estreitar relacionamento com parlamentares para impedir regulamentação desproporcional. Também podemos criar uma abordagem junto a escolas e universidades para fomentar prática de atividade física na infância e na juventude. São ideias possíveis”.

¹ – Segundo estudo internacional do McKinsey Global Institute, realizado em 2014, os 2,4% do PIB brasileiro equivaleriam na época a R\$ 110 bilhões por ano, valor dos gastos públicos com obesidade.



Deputado Evandro Roman

“Eu presido duas frentes parlamentares, a primeira da atividade física para o desenvolvimento humano, a segunda é a da atividade contra a obesidade infanto-juvenil. São trabalhos que envolvem quatro ministérios: Ciência e Tecnologia; Saúde, Esporte e Educação. Estamos certos de que precisamos atuar com um trabalho na infância, na educação, para que todos desde pequenos pratiquem atividade física, respeitando a parte lúdica. Precisamos criar o hábito. É uma ação que precisa chegar às escolas, principalmente na questão do combate à obesidade infanto-juvenil. É um trabalho preventivo: praticar atividade física para combater as doenças crônicas não transmissíveis: diabetes, hipertensão, cardiopatias, enfim. Por isso, acredito muito no setor de *fitness*, na expansão desse trabalho, e eu tenho a certeza de que quanto mais nós investirmos neste segmento, melhor será para a sociedade”.



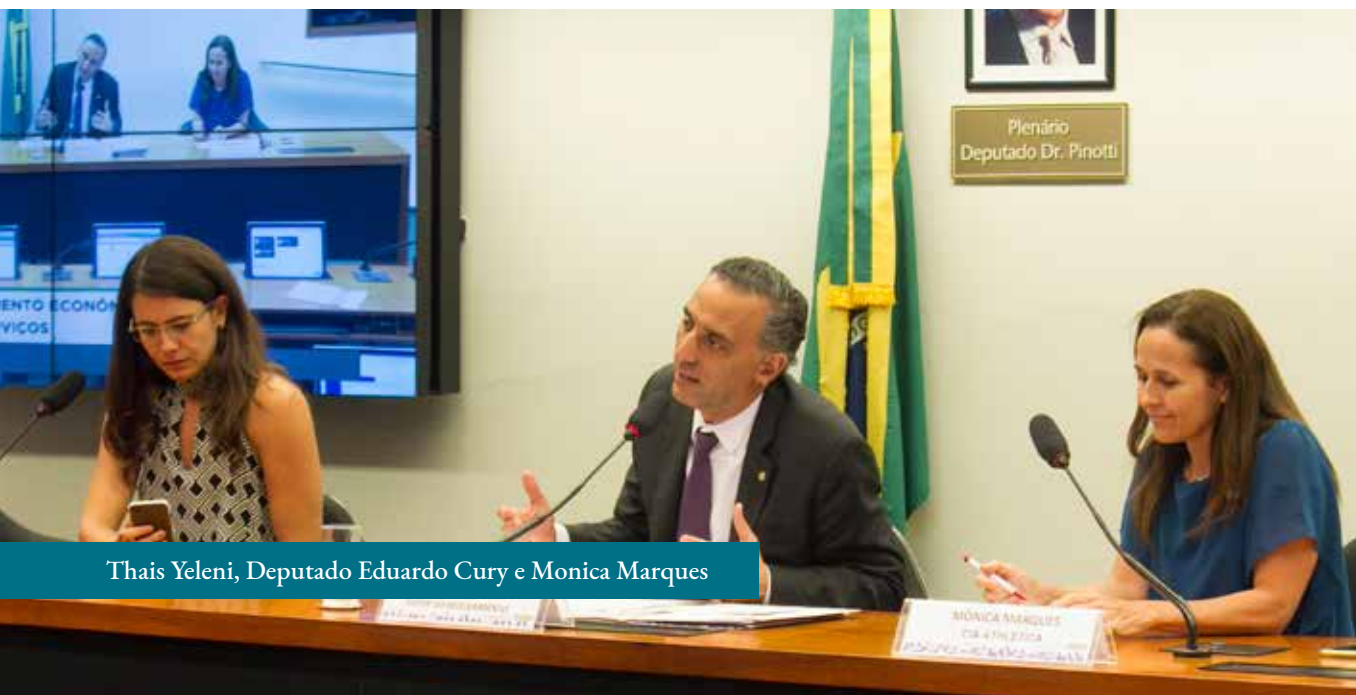
Gustavo Borges, Deputado Nelson Marquezelli e Diego Corona

O impacto econômico positivo da atividade física sobre o setor da saúde pública e sobre a produtividade nas empresas foi a temática do painel de número três, comandado por duas mulheres, líderes no segmento brasileiro de *fitness*. Monica Marques e Thais Yeleni apresentaram dados para os deputados sobre a importância da criação de leis que facilitem as atividades do setor de academias, ao invés de atrapalhar.

“Um estudo feito na Inglaterra mostra que as despesas da saúde decorrentes da inatividade física – que englobam custo médico, hospitalar, o que se gastou com remédio – causam prejuízo ao governo inglês. Para 1,7 bilhão de libras gastas no sistema de saúde, eles tiveram uma perda de mais de 5,4 bilhões de libras com os afastamentos, porque a pessoa se ausenta do trabalho e o governo continua pagando a essas pessoas, sem contar com as mortes prematuras. Quando se tem uma

população mais ativa, é possível diminuir muito esses gastos. Já nos Estados Unidos, foi feita outra pesquisa comparando quanto custa, em termos médicos, uma pessoa ativa *versus* uma pessoa inativa: 1.349 dólares por ano para pessoas inativas contra 1.019 dólares para as ativas. A área de atividade física tem um papel muito importante na redução desses custos. É preciso olhar de uma maneira um pouco diferente para o setor de *fitness*. Hoje sabemos que 64% das mortes no Brasil estão relacionadas com doenças como hipertensão, diabetes, síndrome metabólica, obesidade”, disse Monica Marques, representante nacional da ACAD Brasil.

Alinhada ao pragmatismo da primeira palestrante deste painel, Thais também mostrou aos parlamentares a relação custo do Estado com doenças X ganhos com a prática de atividade física, apresentando números do Brasil e dados internacionais.



Thais Yeleni, Deputado Eduardo Cury e Monica Marques

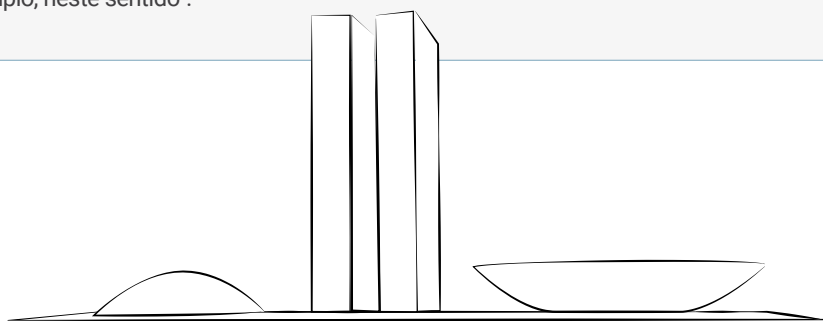
“No mundo, 63% das mortes ocorrem por conta das doenças crônicas não transmissíveis (DCNT) – cardiovascular, câncer, doenças pulmonares e diabetes. No Brasil esse número vai para 74%, isso quer dizer que em cada 10 pessoas, 7,4 morrem por conta das doenças relacionadas à dieta inadequada e à falta da prática de atividade física. Em 2013, foi feita uma pesquisa que correlacionou pessoas internadas com a inatividade: mais de 974 mil internações foram realizadas naquele ano por conta das DCNTs, a maioria causada pela falta de atividade física, combinada com fatores como má alimentação, fumo e ingestão excessiva de álcool. O custo total dessas internações foi de R\$ 695 milhões para o SUS. Em 1999, no Canadá, 2,5% da população ficava doente por falta de atividade física; o Reino Unido gastou 6 bilhões de libras atribuindo 16% à

inatividade; na China mais de 15% dos gastos estão ligados a falta de atividade. O dado positivo: a Austrália conseguiu um aumento de 10% da população ativa, e isso causou 6 mil casos a menos de doenças e 2 mil casos a menos de morte. Qual a solução para o Brasil? Há alguns caminhos, e os empresários de academias precisam se unir e agir. Uma maior sintonia entre os médicos, educadores físicos e demais profissões da saúde pode ser uma estratégia eficaz no sentido de fomentar a educação populacional. O *fitness* precisa ser visto com outros olhos. As academias devem ser enquadradas como empresas de saúde preventiva. Eu sempre falava que as academias transformavam vidas. Eu vou mudar meu discurso: as academias salvam vidas. É impressionante o impacto que as nossas empresas causam na saúde pública”, disse Thais Yeleni, representante da ACAD Brasil em Brasília.



Deputado Marcos Reátegui

“Nas atividades em que é preciso disputar mercado, normalmente não é simples trabalhar o associativismo ou cooperativismo, mas muito tem se conseguido colocar em pauta a partir de algumas necessidades das pequenas e micro empresas, e quando estão juntas podem de forma agrupada, tornar essas exigências, essas necessidades vitais, e lutar por elas. A prática do associativismo, além de fortalecer aspectos internos da gestão, como treinamento da equipe, inovação tecnológica, poder de compra, propaganda, entre outros, também reforça a imagem externa da empresa e do próprio empresário como referência e liderança empresarial, na medida em que ele se apresenta ousado e flexível, quando se junta aos seus pares para construir algo maior que seu micro ou pequeno empreendimento. As ações da ACAD Brasil são um exemplo, neste sentido”.



Outro ponto que foi destacado foram as leis propostas e as que já tramitam, impactando o setor de academias. O quarto painel tratou do **Panorama legislativo: projetos de leis que podem ajudar ou prejudicar o setor** e foi comandado pelo advogado Ricardo Abreu, diretor jurídico da ACAD Brasil.

“A ACAD Brasil tem uma proposta de projeto de lei, batizada de Academia Parceira, com base no princípio do projeto do Salão Parceiro, já aprovado pelo Congresso Nacional. O objetivo é permitir que profissionais da área de saúde, beleza e bem-estar prestem seus serviços dentro das academias, aproveitando a clientela já existente. Hoje em dia, a academia não tem só atividade esportiva ou física, mas tem um conceito *wellness*, mais abrangente. Então, há espaço para Profissionais de Educação Física, instrutores de luta, de dança, de yoga, pilates, entre outros. Essa já é uma realidade. Muitas vezes, esses profissionais

já recebem por percentual, o que é um risco para a academia se não houver uma relação trabalhista ajustada. Outros profissionais também, como fisioterapeutas, médicos, massoterapeutas, esteticistas, quiropraticistas e até mesmo cabeleireiros e manicures podem se enquadrar nesse projeto de lei. A ideia é que todos saiam ganhando. Esse projeto serve, tanto para as academias de grande porte, como para as de pequeno e médio porte, e pretende servir de estímulo para que os estabelecimentos cedam as suas instalações para os profissionais que oferecem os seus serviços aos clientes das academias, mediante percentual de remuneração, livremente pactuado, e sem risco de que a parceria entre ambos venha caracterizada por conhecimento de um vínculo trabalhista”, disse **Ricardo Abreu**.



Nota do editor: até o fechamento desta edição, o deputado Nelson Marquezelli havia apresentado o projeto de lei 9539/2018, que dispõe sobre o contrato de parceria entre academias e profissionais que desejem prestar serviços nestes estabelecimentos.



A ACAD Brasil apresentou muitos dados consistentes sobre o setor e o cenário brasileiro



Deputado Lucas Vergílio

“O segmento de tudo que envolve atividade física e esporte vem crescendo e hoje ocupa um espaço muito significativo na economia do nosso país. Antigamente, frequentar uma academia era para poucos, era um privilégio, um *status* social. Hoje, faz parte do dia a dia do brasileiro, em todo bairro, em todas as cidades, no interior, onde nós andamos, vemos várias academias, e isso fomenta, incentiva o comércio local também. Por isso, essa casa quer ajudar esse setor. Estamos aqui para isso”.

O que já está previsto para 2018

Além das ações de contenção das leis que já estão tramitando, a Associação tem atuado para agir também de forma propositiva, sugerindo projetos de lei que facilitem o desenvolvimento das atividades das academias e que possam se tornar políticas públicas, estabelecidas em âmbito nacional, para o bem comum do mercado e da população.

Também já está na agenda deste ano eventos que serão realizados pela Associação, para reunir empresários e o poder público, e

assim, de fato, fazer do *fitness* um setor com mais representatividade, voz e poder de decisão em instâncias governamentais. O mesmo formato do seminário na Câmara dos Deputados será replicado em Assembleias Legislativas das regiões onde a ACAD Brasil tem seus representantes.

“Além de termos pautado o Congresso sobre legislações nacionais, vamos levar nossos temas prioritários às principais capitais, para mostrar aos parlamentares regionais – nas esferas municipal e estadual – por meio de palestras e seminários, que o mercado de academias não precisa ter excesso de regulamentação. Do que o nosso mercado precisa? De apoio. Porque qualquer desenvolvimento neste setor favorece diretamente a sociedade”, garante Gustavo Borges.

Em defesa das academias

Há uma expressiva quantidade de projetos de lei tramitando não só no Congresso, mas também em casas legislativas estaduais e municipais no Brasil com reflexo negativo ao setor de academias. Durante os dois últimos anos, foi montada uma equipe de trabalho que reúne advogados especializados, representantes regionais e empresários associados que se propõem a dedicar tempo e conhecimento, a fim de: (1) manter

constante mapeamento nacional sobre projetos de lei que possam impactar o setor de *fitness*, (2) promover o diálogo com parlamentares que propõem leis, apresentando soluções possíveis do ponto de vista do empresariado do *fitness*, (3) impedir, juridicamente quando necessário, que projetos de lei – ou até leis já aprovadas – prejudiquem o setor, caso entrem em vigor.

Essa equipe acompanhou minuciosamente cerca de 130 projetos de lei, em todo o país. Esse mapeamento para identificar possíveis ameaças legislativas às atividades das academias contemplou todas as Câmaras de Vereadores das capitais e todas as Assembleias Legislativas dos estados da federação. Hoje, a associação está atuando diretamente em 27 PLs referentes à cobrança de *personal trainer*, outros sete sobre a obrigatoriedade de apresentação de atestado médico, além dos que versam sobre a exigência de guarda-vidas em academias com piscinas. São novas regras impostas a cada dia, em municípios diferentes, em todas as regiões do país. Esse é o cenário no qual a equipe da ACAD Brasil, juntamente com empresários e gestores de academias associadas, vem lutando para garantir que a legislação não afete de forma negativa as atividades do setor brasileiro de *fitness*.

“São cinco assuntos principais que estão no Congresso hoje que podem causar um dano irreparável, não só para as atividades das academias, como para a sociedade”, disse **Mário Duarte**, representante do departamento jurídico da ACAD Brasil.



“Esses são exemplos do grave problema que pode haver quando não há conversa prévia para a elaboração de um projeto de lei. O intuito desse Seminário também foi o de chamar a atenção para a necessidade do diálogo, de que se consulte e se ouça o setor antes do projeto de lei ser proposto. Estamos à disposição justamente para prestar esclarecimento. Conseguimos mostrar aos parlamentares quais são os efeitos e porque a decisão tem que ser bem formulada, pois o custo depois do projeto já estar em andamento é enorme, depois de aprovado então, é imenso”, disse Duarte.

Em vinte anos de atuação, a ACAD Brasil foi crescendo e se fortalecendo. Teve seu início em um grupo de empresários cariocas que, aos poucos, e por meio de muitos esforços, conseguiu expandir seus encontros a outras praças, reunindo mais e mais pessoas do

setor, e cada vez mais contribuindo para o crescimento e a profissionalização do mercado brasileiro de *fitness*. As grandes redes chegaram, novos modelos de negócio, investidores estrangeiros. Finalmente a Associação tomou ciência de sua enorme

1

2

3

4

5

Livre acesso dos *personal trainers* às academias de ginástica – tema recorrente, com dezenas de projetos de leis apresentados regionalmente, além de três propostas em nível federal.


Extensão de promoções comerciais a todos os clientes que já estejam sendo atendidos pela empresa – não é peculiar ao setor de academias, mas tem um reflexo relevante. Além do PL tramitando no Congresso, existem algumas leis aprovadas por legislativos estaduais prevendo essa extensão de tratamento equitativo dos consumidores.

Projeto de lei 4667, propondo posto médico dentro da academia e treinamento obrigatório em ressuscitação cardiopulmonar para todos os profissionais. Trata-se de um dos temas mais sensíveis para as academias. Com a ação da ACAD Brasil, o relator na primeira comissão apresentou relatório eliminando a exigência do posto médico e afastando a exigência de treinamento para os profissionais de Educação Física cujos cursos de graduação já tenham contemplado primeiros socorros ou disciplina equivalente (a maioria dos cursos tem essa disciplina em sua grade curricular). O parecer ainda precisa ser aprovado, e o PL ainda deverá passar por outras comissões na Câmara e no Senado.

Salva vidas de segurança em piscinas – esse é um bom exemplo de atuação da ACAD Brasil, que conseguiu reverter a obrigatoriedade e está acompanhando a evolução do trâmite.

Criação de piso salarial para o profissional de Educação Física: PL 127/2017 está tramitando no Senado.

potência diante da economia do país. Depois de duas décadas, o segmento de academias tem sim uma outra cara. E é também por isso que a diretoria ganhou mais peso, com representantes de diversos estados, e hoje atua nacionalmente, com ajuda de um

número cada vez maior de pessoas do *fitness*, empresários dos quatro cantos do país. A realização de um evento deste porte, como o Seminário que a Associação realizou no Congresso Nacional mostra essa força. 

Pesquisas internacionais podem ser aliadas dos empresários do *fitness*

Uma das já tradicionais abordagens da Revista ACAD Brasil é publicar pesquisas referentes ao setor de *fitness*, realizadas por entidades de referência e que possam impactar as atividades do segmento. Nesta edição, são mostrados quatro levantamentos que apontam diferentes aspectos dos mercados mundiais. São eles: (1) Worldwide Survey of Fitness Trends for 2018 (Tendências *Fitness* para 2018), pesquisa publicada pelo American College of Sports Medicine; (2) Sedentary behavior and mortality (Mortalidade e comportamento sedentário), realizado pela Universidade de Columbia; (3) International Fitness Industry Trend Report – What’s All the Rage? (Relatório Internacional da Indústria de *Fitness* – qual é o desejo?), do ClubIntel; e (4) Turismo *fitness* é nova tendência, levantamento feito pelo Hoteis.com, site mundial de hospedagens e viagens.

1 Colégio Americano de Medicina Esportiva publica pesquisa mundial há mais de uma década

Nos últimos 12 anos, o American College of Sports Medicine (ACSM) publicou a pesquisa mundial Worldwide Survey of Fitness Trends, para determinar as tendências de saúde e *fitness*. O levantamento é aguardado pelos profissionais que trabalham com atividades físicas, em todas as partes do mundo, e serve como uma das referências de mercado, pois confirma ou introduz novas tendências, identifica atividades, recursos e programas que têm um impacto no setor. A pesquisa pode orientar proprietários, operadores, responsáveis técnicos e *personal trainers* na tomada de decisões dos seus negócios, contribuindo com a indústria de *fitness* em decisões de investimento importantes para o seu desenvolvimento. Em seu décimo segundo ano, a pesquisa foi respondida por 4.133 profissionais, de 43 países.

2 Universidade de Columbia correlaciona sedentarismo e risco de morte

Uma pesquisa feita com mais de oito mil pessoas, pelo Departamento de Medicina do Centro Médico da Universidade de Columbia, em Nova York, revelou que o tempo excessivo de sedentarismo está diretamente associado à maior risco de morte. Este mesmo levantamento apontou que se a pessoa se movimentar a cada

Em 2018, algumas tendências dos últimos três anos foram confirmadas no top 10:

- O HIIT voltou a ser classificado como a número 1.
- O Treinamento com peso corporal é agora o número 4.
- A tecnologia *wearable* saiu da primeira posição em 2017 para a terceira.

Novas tendências entre as 20 identificadas para 2018:

- Certificação para profissionais de *fitness* – são as especializações, como ter um certificado em pilates.
- Núcleo de formação – são espaços internos para capacitação da equipe.
- Treinamento de esporte-específico – são treinos específicos para maratonas, tênis, vôlei.

As seguintes tendências *fitness* 2018 continuam a existir na indústria, mas com menos popularidade de acordo com esta pesquisa:

- *Social fitness clubs* – comunidades criadas a partir do *fitness*, turma que se encontra para treinar e para atividades sociais.
- Dança aeróbica.
- Aulas para grávidas e pós-natal.
- Treinamento *on-line*.
- Estúdios de *fitness* – boutique.

30 minutos, pode ajudar a minimizar os efeitos negativos de passar muito tempo sentado.

Este estudo indica que, além do tempo total de inatividade, a forma como ele se acumula ao longo do dia, isto é, se em pequenos períodos entrecortados ou longos estírios sem fazer nada, pode alterar significativamente o risco de



morte de uma pessoa independente de outros fatores como idade, gênero, etnia, sobrepeso ou obesidade e até se costuma praticar exercícios.

Os cientistas dividiram os oito mil voluntários em quatro grupos de acordo com dois parâmetros básicos: tempo total de comportamento sedentário ao longo do dia; e duração média dos períodos de inatividade como contribuição para este tempo total. Disto resultaram também quatro grupos gerais: (1) pessoas menos sedentárias que acumulavam o tempo paradas em períodos curtos; (2) pessoas menos sedentárias que acumulavam o tempo paradas em períodos mais longos; (3) pessoas mais sedentárias que acumulavam o tempo paradas em períodos curtos; e (4) pessoas mais sedentárias que acumulavam o tempo paradas em períodos mais longos.

Todos os participantes também foram acompanhados ao menos por mais quatro anos após usarem o acelerômetro, ao fim dos quais 340 haviam morrido de qualquer causa. Cruzando esta informação com a classificação dos grupos, os cientistas verificaram que as pessoas mais sedentárias (que acumulavam o tempo, paradas em períodos mais longos) tinham mais do dobro do risco de morrerem do que as do grupo de referência, as menos sedentárias que acumulavam o tempo, paradas em períodos curtos. Além disso, eles observaram que os participantes incluídos no subgrupo de períodos mais curtos de sedentarismo, menos de 30 minutos, apresentavam um risco menor de morte no geral, daí a recomendação de fazer intervalos para se movimentar a cada meia hora.

3 Relatório Internacional da Indústria de *Fitness* – qual é o desejo?

Na pesquisa “International Fitness Industry Trend Report – What’s All the Rage? Ou Relatório Internacional da Indústria de *Fitness* – qual é o desejo?”, realizada pelo ClubIntel, foram analisadas 1.350 respostas, representando aproximadamente 14 mil instalações de *fitness* do mundo todo. O estudo mediu a taxas de crescimento de 2013 a 2017 em várias categorias, incluindo: equipamentos, instalações, programas, serviços e tecnologia.

“Nosso objetivo foi lançar luz sobre o que vem sendo usado nos últimos quatro anos e como estas tendências podem influenciar e impactar o futuro da indústria. Solicitamos dados de uma série de academias, descobrindo as sutis e não tão sutis mudanças nas práticas da indústria. Os *insights* neste relatório fornecem

“ **Pesquisadores sugerem que se movimentar a cada 30 minutos, nem que seja minimamente, como levantar para pegar um copo d’água, pode ajudar a diminuir ao menos um pouco os efeitos negativos do sedentarismo.** ”

uma riqueza de informações sobre o que é desejo e o impacto que essas tendências têm entre os diversos segmentos, para que se possa moldar o negócio do futuro”, disse Stephen Tharrett, um dos fundadores do ClubIntel.

As principais tendências globais

Academias top lançam moda – modelos de negócios que atendem o mercado a um preço mais elevado e são vistos pela clientela como academias de alto padrão geralmente são considerados “lançadores de moda”.

Público-alvo atendido – ao observar as tendências que cada modelo de negócio tem adotado, há uma clara associação com público escolhido: academias voltadas para jovens, adultos e famílias; também aquelas com foco especializado em um nicho de clientes, como as que oferecem reabilitação. Trata-se de conhecer seu público-alvo e suas necessidades através dos atuais programas e serviços oferecidos no mercado.

Tecnologias ditam regras – nos Estados Unidos, quase 90% dos consumidores compram *on-line*. A pesquisa mostrou que apenas 35% das academias postam seus preços *on-line* e apenas 21% permitem clientes comprando *on-line*; apenas 7% dos operadores oferecem conteúdo na “nuvem” e 6% oferecem treinamento de pessoal,

coaching e instrução para os seus clientes.

O setor de saúde e *fitness* precisa abraçar a tecnologia rapidamente. As academias que não fizerem essa aposta vão perder mercado.

O poder das atividades em grupo – treinos em pequenos grupos, como o HIIT, *bike*, *boot camp*, yoga, aulas pré-coreografadas, etc. Os exercícios em grupo têm uma dinâmica excelente, pois podem promover relações e construir comunidades de apoio para os clientes.

“A maioria das academias adotou a tecnologia que para vender, em vez de recursos podem ajudar diretamente os clientes. A indústria tem lançado mão de programas e equipamentos para atividades em grupo, mas poucos adotaram o uso de testes metabólicos, atividades holísticas ou fisioterapia, que podem ser de incrível valor em identificar o que os clientes precisam, orientando-os para alcançar esses objetivos. Estes são apenas dois exemplos de como a indústria de *fitness* está falhando em não abraçar tendências que possam criar engajamento e imersão, em vez de apostar puramente nas vendas”, finalizou Stephen Tharrett.

4 Turismo *fitness*: já faz parte do itinerário de férias de 79% dos turistas

Um levantamento realizado pela Hoteis.com – provedor líder no mercado global de acomodações em hotéis, disponível em 41 idiomas – instiga à questão: como apostar no nicho do turismo? Segundo a marca do ramo de hotelaria, a mais recente tendência de viajantes é a busca por destinos *fitness*.



Muitos viajantes estão trocando praias e cervejas por pacotes que incluem instalações para praticar atividades físicas.

De acordo com o levantamento, os *millennials* (termo usado para categorizar indivíduos que nasceram entre 1980 e 2000) geralmente procuram experiências de férias mais exuberantes e incomuns e admitem que usam exercícios para conhecer pessoas novas e explorar lugares. A pesquisa aponta que 42% dos turistas desistem de desfrutar a alta gastronomia, 38% abrem mão do

conforto, 32% dos passeios e até mesmo o álcool ficou de fora das férias.

A escolha da hospedagem se baseia nas condições das instalações disponíveis para ginástica: instalações *fitness* de ponta (26%); *personal training* (20%); menus saudáveis (25%); tecnologia *fitness* (17%). E as cinco atividades mais procuradas por viajantes são: força e musculação (69%); montanhismo (45%); *personal training* (34%); natação (26%); yoga (25%). ■

Curiosidades identificadas na pesquisa:

Welfie: jovens turistas tendem a postar uma *selfie* pós-treino ou “*Welfie*”;

Amigos fitness: pessoas nascidas nos anos 80 e 90 usam o exercício como meio para conhecer novas pessoas e destinos;

Atividades: Montanhismo, musculação, natação e yoga são as atividades mais procuradas nas férias.



Fitness Brasil São Paulo, o maior congresso do mundo para profissionais de Educação Física e uma feira cheia de atrações e novidades do segmento.

📅 28 A 30/ABR/2018

📍 Centro de Eventos PRO MAGNO

💻 fbsp.com.br

☎ 0800 777 0213 / (11) 5112-0101

O MAIOR ENCONTRO DA EDUCAÇÃO FÍSICA DO MUNDO

60 CURSOS

+350 horas DE CONTEÚDO

ACESSE:



PATROCÍNIO



APOIO



REALIZAÇÃO



FITNESS BRASIL

SEUS ESTAGIÁRIOS E FUNCIONÁRIOS ESTÃO PROTEGIDOS?

Seguro para estagiário é obrigatório.

A ACAD Brasil oferece contrato da
Porto Seguro por apenas R\$ 2,50/vida/mês.

Exclusivo para associados ACAD Brasil.

**Ainda não
faz parte?**

Informações:

21 2493-0101 .  21 96445-5939
atendimento@acadbrasil.com.br



Associação Brasileira de Academias . www.acadbrasil.com.br

FORTALEÇA O TREINAMENTO SEM FAZER ESFORÇO PRA COBRAR

A ACAD E A GETNET SÃO OS PARCEIROS
IDEAIS PARA SUA ACADEMIA.

getnet 

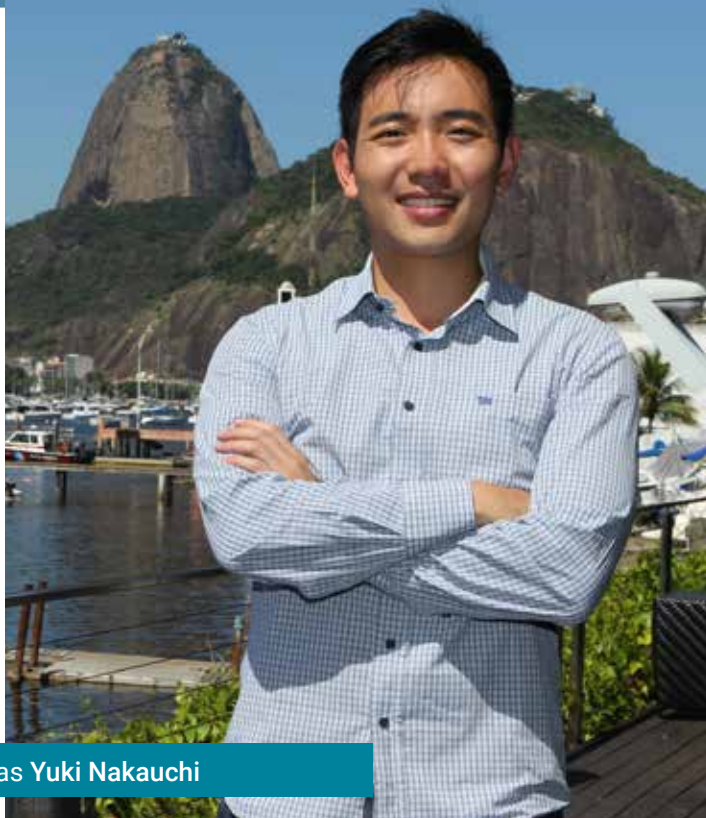
Uma empresa Santander

Endeavor

Carioca, formado em Engenharia de Produção pela UFRJ, apaixonado pelo tema empreendedorismo, com apenas 27 anos, Lucas é uma das lideranças da Endeavor, uma organização sem fins lucrativos, fundada em Nova

Iorque, em 1998, presente em dezenas de países e que só no Brasil atua em oito estados. “Mas você não é muito jovem para liderar?”

Ele diz que a média de idade de quem trabalha no Instituto é de 20 a 30 anos. Daqui a pouco estará até velho para o cargo de coordenador da regional Rio de Janeiro.



Lucas Yuki Nakauchi

ACAD: Há quem diga que o número de empreendedores cresceu no Brasil não por uma vocação do brasileiro, mas pela situação econômica, o aumento do desemprego e a crise.

L.Y.: Nos últimos quatro anos a economia do Brasil tem de fato sofrido, mas quero levantar alguns alertas quanto à essa percepção. Empreender pode ou não ser motivado por vocação. E em ambos os casos pode ou não ser algo bem-sucedido. Dizemos que o mais importante não é a motivação, mas a preparação desta pessoa como um empreendedor. O primeiro passo é que ele tenha paixão por aquilo que vai empreender, porque ter um negócio é como um casamento: a ideia é que se perpetue por um longo tempo e a relação é diária. É recomendável que a pessoa conheça sobre o mercado que escolheu. O segundo ponto é aprender

com quem já fez. Eleger um mentor – ex-chefe, amigo que trabalha na área, ou um profissional que esteja disposto a ensinar. O terceiro ponto é ir pra rua, começar a testar o negócio, observar a reação do público. A próxima etapa é difícil, mas fundamental: o empreendedor tem que estar preparado para falhar. Tem que tentar inúmeras vezes, não desistir, até conseguir. Aprender com os erros, verificar onde está errando. Os proprietários do Spoleto – que hoje é um sucesso – faliram três vezes. Até acertar no modelo de negócios.

ACAD: Vocês falam em liderança inovadora e nova economia. Como esses conceitos podem ser aplicados em um mercado como o de *fitness*?

L.Y.: Em termos de nova economia, todas as empresas hoje precisam ser empresas digitais. Por mais que seu empreendimento seja tradicional e atenda um público mais sênior, mesmo assim, é preciso que você

aplique tecnologia diretamente sobre o seu negócio. Redes sociais, influenciadores digitais, modelos digitais de comunicação, por exemplo, ditam regras na nova economia e o empresário precisa estar atento em como usar a tecnologia a favor do seu negócio. A maioria das empresas hoje já nasce digital. A liderança inovadora não depende tanto do modelo, mas o que o empreendedor vai enfrentar. Nas empresas com as quais contribuimos, o principal desafio é a questão das lideranças, mais do que aspectos financeiros e administrativos. Liderar e trabalhar com equipe não é fácil. Trazer um novo líder ou novas pessoas para dentro do negócio que está crescendo é complicado. Mas tem que ser feito.

ACAD: Existem mesmo diferentes perfis de empreendedores no Brasil?


L.Y.: Sim. Fizemos uma pesquisa e agrupamos os brasileiros em seis perfis de empreendedores. Esse levantamento também mostrou que 31% dos brasileiros que empreendem se enquadram no perfil Situacionista, aqueles que são levados a abrir seu próprio negócio. (1) Natos, é aquele nosso amigo da escola que vendia limonada. Nasceu com aquilo, é empreendedor em sua forma mais pura. Empreender é da sua natureza. A motivação principal é realizar seu sonho; (2) Meu Jeito, é aquele que quer fazer tudo do seu próprio jeito e ser reconhecido por isso. Tem dificuldade de trabalhar em algo que não acredite e é fiel a suas crenças, ambições e valores. Em geral, tem pouca capacitação para empreender e concentra maior número de consultores, autônomos profissionais liberais; (3) Situacionista, é o cara que foi levado a empreender. Por causa de uma crise, por uma oportunidade que apareceu ou por grande insatisfação com o mercado atual. Em geral, são menos otimistas e tem mais aversão ao risco; (4) Herdeiro, geralmente cresce sob o modelo de empreendedorismo da família, muitas vezes herdando os negócios e são


incentivados a seguir esse caminho; (5) Idealista, sua motivação principal é contribuir, fazer a sua parte, quer dar sua contribuição social; e (6) Busca do Milhão, seu maior foco é o lucro. O empreendedorismo é a sua maneira para alcançar fortuna. Geralmente é ambicioso e ganancioso.

ACAD: Qualquer um desses perfis pode ter sucesso?

L.Y.: Independentemente do perfil em que o empreendedor se encaixa, ele pode sim ser bem-sucedido em seu negócio. Porque o mais importante para tal resultado é o preparo! Tem que estudar mesmo, se capacitar nos conhecimentos técnicos de empreender, aprender com exemplos de outros empreendedores, buscar informações no mercado. O que não falta é material e gente disponível para ensinar.

Como a Endeavor pode contribuir com os empreendedores do setor de fitness?

L.Y.: O empreendedor geralmente se sente muito solitário, principalmente esses tais 31% dos que empreendem no Brasil, que são levados a abrir seus negócios e não têm muito conhecimento. Neste sentido, ele precisa entender que a preparação contínua, ao longo do desenvolvimento do negócio dele é imprescindível para o sucesso. A Endeavor tem um portal, que é a principal plataforma onde o micro e pequeno empreendedor pode buscar informações, materiais didáticos, pesquisas, vídeos, cases que podem servir de exemplo, além de terem acesso a centenas de profissionais que estão disponíveis para consultoria – gestores de grandes empresas que doam tempo e conhecimento. Isso tudo de forma gratuita. 

A close-up, profile view of a woman with blonde hair, wearing a blue top, sitting at a desk. She is looking down at papers and has her hand to her face in a thoughtful pose, with her index finger pointing upwards. The background is a blurred office setting with a window and some framed pictures on the wall.

Lisa Bodell está convencida de que qualquer um tem o poder de inovar... se simplesmente souber como. Ela é fundadora e CEO da *futurethink*, empresa novaiorquina de pesquisa e treinamento sobre inovação, dedicada a auxiliar empresas a eliminar barreiras para que possam ter sucesso na inovação. Dentre seus clientes, há corporações gigantescas como 3M, GE, Pfizer, JP Morgan, Lockheed Martin e Johnson & Johnson. Depois de formada em Administração pela Universidade de Michigan, em Ann Arbor, Lisa iniciou a carreira na Leo Burnett, agência mundial de publicidade com base em Chicago. Logo depois, ela deixou a agência para fundar uma empresa de planejamento estratégico; mais tarde, uma empresa de *marketing* e *branding*; e finalmente, em 2003, a *futurethink*. Ela é autora de dois livros, *Kill the company: End the Status Quo, Start an Innovation Revolution* (Mate sua empresa: acabe com o *status quo*, comece uma revolução inovadora), e mais recentemente, *Why Simple Wins* (Por que simples é melhor).

Entrevista com Lisa Bodell

Lisa Bodell, *keynote* da IHRSA 2018, insiste que você precisa sacrificar o *status quo* para dar espaço à verdadeira inovação.

O título da sua apresentação na IHRSA 2018, o mesmo de seu *best-seller*, é “Mate sua empresa: acabe com o *status quo*, comece uma revolução inovadora”. O que você quer dizer?

Em muitas empresas, fala-se muito em “pensar fora da caixa” ou “abraçar o novo”. Apesar do belo discurso, é raro que essas iniciativas consigam transformar a organização em um modelo inovador. No final, voltamos ao estado anterior, ao *status quo*. Apesar das melhores intenções, muitas iniciativas de inovação não dão em nada simplesmente porque a própria empresa foi criada para rejeitá-las. Embora haja estímulo à criatividade, estamos inseridos num sistema que a desestimula. Esse é o paradoxo que estou revelando. A maioria das empresas, particularmente as que têm dificuldades de

innovar, tende a ostentar culturas negativas ou simplesmente complacentes. Há lugares em que a burocracia, a política e a papelada são preponderantes, e o ceticismo se tornou um hábito naturalizado. Tudo isso são alertas de um ambiente conservador, que pode matar a empresa.

E qual é a solução que você propõe?

O livro dá uma visão de fora sobre a empresa, dá a liberdade necessária para pensar de forma criativa sobre suas necessidades. O exercício foi criado para fazer pensar de modo diferente

sobre a empresa. Em vez de perguntar “como vencer a concorrência?”, perguntamos “como a concorrência pode nos vencer”. Esse tipo de abordagem de fora para dentro permite dispensar o que é ruim e o que não funciona, e dá espaço para que a mudança e a transformação se instalem.

As duas palavras centrais em sua mensagem são “inovação” e “simplificação”. Por que esses dois conceitos tão importantes, especialmente agora?

Para simplificar, é preciso antes se livrar das coisas que não dão certo, ao invés de insistir nelas. É como uma faxina corporativa. A ideia é questionar pressupostos e colocar em cheque regras que perderam utilidade. Ao eliminar essas atitudes de afirmação do *status quo*, damos espaço às novidades e a formas de trabalho com mais valor agregado, como o raciocínio. Muitas iniciativas de mudança só fazem acrescentar uma camada

de processos às tarefas de funcionários sobrecarregados e extenuados. Mas não esta. A inovação tem que melhorar as coisas, não piorar; deve tornar as coisas mais fáceis, não mais complicadas. O livro é um guia para simplificar e aperfeiçoar, e então criar e manter um lugar em que

a energia e o espírito inovador de todo mundo contribuam para as metas comuns da empresa, a longo prazo. A empresa que permite ao funcionário pensar de forma crítica, questionar sem descanso e agir com ousadia é uma empresa de futuro.



Apesar das melhores intenções, muitas iniciativas de inovação não dão em nada simplesmente porque a própria empresa foi criada para rejeitá-las. Embora haja estímulo à criatividade, estamos inseridos num sistema que a desestimula.



Bancando o advogado do diabo: muitas pessoas acham que inovação invariavelmente implica em mais complexidade, não simplicidade.

Não acho que inovação pressupõe complexidade. Ao contrário, acho que a complexidade é que muitas vezes interfere na capacidade de avançar. A complexidade, na verdade, está matando a capacidade de inovação e adaptação das empresas, e a simplicidade está muito rapidamente tornando-se a grande vantagem competitiva de hoje. Ao descobrir como eliminar redundâncias, comunicar-se de forma clara e fazer da simplicidade um hábito, pessoas e organizações podem reconhecer quais atividades são desperdício de tempo e quais realmente geram valor duradouro. Quando se eliminam as tarefas de baixo valor, a pessoa se sente menos sobrecarregada e mais empoderada, pode investir cada dia fazendo coisas que importam – como inovar.

Você fundou a *futurethink* para “oferecer uma abordagem simples para o tema geralmente complicado da inovação”. Como isso aparece na negociação com o cliente?

A gente apresenta um plano simples de quatro etapas: estratégia, ideias, processo e ambiente. Todos os inovadores de sucesso têm essas competências básicas. Nós desenvolvemos as habilidades que tornam esses componentes parte ativa da cultura do cliente, damos ferramentas descomplicadas, que qualquer um pode usar. Ensinaamos técnicas como “matar regras estúpidas” para criar a cultura de simplificação, ensinamos a “reversão de pressupostos” para questionar normas e possibilitar a ruptura mais fácil, e ensinamos a equipe a cultivar uma mentalidade que permita avanços reais. A ideia é: tem que ser rápido e acessível, ou

você não vão tentar; tem que ser fácil de aprender e fácil de usar, ou não será adotado.

Por que a simplicidade está se tornando uma vantagem tão grande? Você pode quantificar os benefícios?

Bem, por exemplo, de acordo com o índice de complexidade da Siegel+Gale, as empresas mais simplificadas foram capazes de superar em 214%, em termos financeiros, empresas que não estão no índice; e puderam cobrar preços 6% superiores aos da concorrência. E mais, o funcionário nesses ambientes de trabalho tem 30% mais chance de permanecer na vaga, porque tem paixão pelo que faz. Isso leva à redução da rotatividade de pessoal, o que significa menos tempo e dinheiro, gastos em recrutamento.

Parece que você luta para mudar a noção que uma empresa, seus executivos e funcionários têm sobre a inovação. Que aspecto dessa atitude precisa mudar?

A mudança é difícil porque geralmente está enraizada no medo – essencialmente, medo do desconhecido. Quando alguém nos pede ou nos força a mudar, resistimos porque o medo limita a mente ao tronco encefálico, a parte do cérebro que fica na base do crânio, condicionada a “lutar ou correr”. Nos negócios, muitos líderes, quando confrontados com uma ideia boa e nova, dão um passo atrás e pedem mais explicações, dados financeiros etc. Têm

receio de assumir risco. Isso ativa a parte do cérebro que sinaliza “corra dessa ideia!”. Por outro lado, um líder evoluído se adapta, sente-se confortável com o desconhecido e conhece sua tolerância ao risco. Basicamente, o que ele faz é expandir a mente para o neo-córtex, para os lobos frontais do cérebro, que acionam a solução criativa de problemas e o raciocínio inventivo.

Que tipo de atitude nova você quer imprimir?

Nossa meta é fazer com que as pessoas se abram para novas ideias e mudanças – não precisam ser grandes nem radicais. Uma mudança gradual representa um ótimo primeiro passo. Nós ajudamos a pessoa a dar esse passo, deixar de ser um “cético profissional” e se tornar agente de mudanças.

Pode nos contar sobre sua consultoria: propósitos, abordagens e atividades?



Lisa Bodell - fundadora e CEO da futurethink

A *futurethink* é uma empresa internacional de treinamento sobre inovação. Temos uma abordagem simples de desbloquear esse potencial: nossos treinadores dinâmicos e nossos recursos premiados inspiram e fazem com que toda uma organização pense diferente, procure a mudança e tenha sucesso na inovação. Nós empoderamos empresas até mesmo em setores altamente regulados – como a Pfizer, JP Morgan e Lockheed Martin – para que resolvam problemas de formas incomuns e transformadoras, a longo prazo. Nossa abordagem facilitada de aprendizado por demanda transforma o *status quo* em uma mentalidade revigorada – com resultados mensuráveis.

Você já trabalhou com academias? Pode nos contar mais sobre a experiência?

Ainda não trabalhei com nenhuma – mas fui cliente de várias. Isso conta?

Então provavelmente sabe que o mercado de *fitness* é praticamente sinônimo de novas ideias e tendências. O que nessa abordagem está correto ou não?

O que eu gosto no setor é que tudo é transformação – transformação da saúde, do corpo, da mente, da atitude. É inovador em essência. As pessoas envolvidas com academias são, geralmente, propensas à mudança. Mas eu acho que o setor talvez esteja inclinado a buscar tendências de curto prazo, em vez de inovação de longo prazo. Há muitas tendências e modismos, listas de dietas e nutrição “do momento”. Contudo, a verdadeira inovação é mais duradoura. Eu diria que os legítimos agentes de mudança no setor são aqueles que vêm com soluções para grandes problemas, não com modas de fôlego curto.

Você também ajuda empresas a “reconhecer e ativar oportunidades de crescimento”. Que conselho você daria aos empresários de academias?

Como eu disse, gostaria de ver soluções para grandes problemas em relação a melhorar vidas – mobilidade, saúde etc. Exemplo de uma tendência de longo prazo: como lidar com as necessidades físicas da crescente população de idosos nos EUA. Talvez a situação indique que as academias devam ter geriatras na equipe, desenvolver soluções para um público mais idoso ou promover estilos de vida mais saudáveis, em vez de perda de peso, coisas assim.

A inovação parece ser o mantra corporativo dominante, hoje em dia. Mas a mudança constante não traz riscos? Como proteger seus valores essenciais e ter sucesso na inovação?

O propósito da inovação não é gerar mudanças constantes. A ideia é ter visão do futuro e estar aberto à mudança para conseguir se livrar do que não dá certo e pensar em como capitalizar tendências emergentes. Uma empresa pode dar duro para aprimorar suas ofertas e, ao mesmo tempo, ter um monte de novas ideias para gerar renda adicional. A pior coisa que se pode fazer é deitar na cama e rezar para que o modelo de negócio funcione para sempre. IBM e Google identificam as principais tendências – ou “terrenos de caça” – em que vão se concentrar mais à frente e inovam nesses tópicos. Por quê? Tempo e recursos são limitados, e você precisa apostar onde há mais oportunidades. Isso também nos leva ao tema do gerenciamento de riscos quando falamos de inovação. Todo bom líder gerencia um portfólio de ideias espalhadas num espectro de risco. O Google faz

aprimoramentos graduais a seus setores básicos – busca e anúncios – e ao mesmo tempo apresenta projetos imensos, revolucionários, que envolvem grandes ideias, radicais e audaciosas. Tem que ter os dois lados.

Qual é o impacto da invasão cada vez maior das tecnologias digitais?

A tecnologia permite uma comunicação mais rápida e maior acesso a dados. Podemos usar aplicativos e outras ferramentas para colaborar de forma mais fácil e fazer mais em menos tempo. Mas o comportamento humano – com base em emoções relacionadas ao risco, medo, poder e controle – acrescentam essa camada de complexidade que afeta nossa capacidade de inovar. Nós abusamos dos dados, geramos relatórios demais, ficamos presos ao e-mail, agendamos reuniões desnecessárias. Eu sempre digo: “só porque você pode, não quer dizer que deva”. A cada novo investimento em tecnologia, a empresa deve pensar se aquela tecnologia vai realmente ajudar a produzir mais, ou se é apenas uma forma de compensar comportamentos complexos.

Não vamos perguntar se você quer “deixar um recado” para quem assistir à sua palestra na IHRSA. Em vez disso, perguntamos: o que você quer que eles façam de diferente quando voltarem à academia?

Quero que façam da simplificação um hábito. Quero que comecem “matando” um item por semana – uma reunião, um relatório, uma regra, uma obrigação, um processo – e assim criar o espaço necessário para que haja mudança. Quando falamos de inovação, na verdade temos mais poder de fazer diferença do que pensamos.



ASSOCIADO

ACAD Brasil

AGORA É

MEMBRO DA

IHRSA*

E conta com todos esses benefícios:

Desconto nos Congressos
Newsletter quinzenal em Português
Blog em Português

PDF do Latin American Report
Acesso completo à área exclusiva no
Website e App da IHRSA

*Categoria Bronze

E **Membro Platinum**, além dos benefícios acima, poderá participar do Programa Passaporte, receber publicações impressas, infopacks e muito mais, pagando uma anuidade de apenas USD 100.

**Ainda não
faz parte?**

Informações:

21 2493-0101 .  21 96445-5939
atendimento@acadbrasil.com.br



Associação Brasileira de Academias . www.acadbrasil.com.br



Reforma trabalhista: conhecer para não errar

Nesta Edição, vamos abordar mais alguns temas polêmicos, introduzidos pela chamada Reforma Trabalhista, com as modificações trazidas pela Lei nº 13.467, vigente desde 11 de novembro de 2017, e com a Medida Provisória número 808/2017 (publicada em 14.11.2017). A ideia é contribuir com os empresários do *fitness*, para um melhor entendimento deste novo cenário jurídico trabalhista. Serão tratados aqui, quatro temas: terceirização, equiparação salarial, homologações e férias.

Terceirização



Se o empresário não souber lidar com ela, o prejuízo será certo. Por quê? A terceirização implica na existência de uma relação jurídica triangular, onde o vínculo empregatício não se forma diretamente com o tomador do serviço, mas sim com uma empresa interposta, com outro empregador. De toda forma, é importante lembrar que ainda deverá prevalecer o princípio da realidade do contrato, ao se analisar as relações jurídicas trabalhistas.

Antes da nova lei, a terceirização só era permitida para as chamadas atividades

meio. Agora, é permitido que se terceirizem as chamadas atividades fim de cada empresa. Quer dizer que, hoje, um empregador poderia ter uma empresa sem empregados, terceirizando todas as suas atividades? A lei trabalhista em vigor aponta que sim, ainda que seja complicado avançar nesta direção radical. Também antes da Reforma, somente serviços de limpeza e conservação e vigilância eram permitidos na terceirização, além daqueles casos de trabalho temporário (reposição de mão de obra, por conta de férias, período de gestação, etc). Agora, é possível a execução de quaisquer atividades.

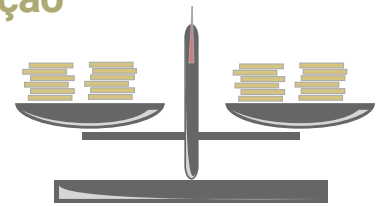
Caberá aos contratantes formalizarem “as regras a serem seguidas na prestação de serviços”, não cabendo mais a informalidade. E atenção: o tomador dos serviços será considerado responsável pelas obrigações trabalhistas não pagas ao empregado da prestadora, inerentes ao período em que ocorrer a prestação de serviços, assim como as contribuições previdenciárias devidas e não quitadas, com correção.

A Justiça Trabalhista estará muito atenta para tentar evitar a chamada “pejotização” do trabalhador, ou seja, o empregador demite o seu empregado e o contrata, agora, como Pessoa Jurídica, para realizar o mesmo trabalho. A nova lei destaca que é vedado contratar empregados que já tenham prestado serviços nos últimos 18 meses à tomadora, seja como autônomo ou aqueles que detinham vínculo de emprego.

A relação terceirizada não se presta para uma “economia ou redução de custos” com empregados, já que o terceiro é também um empregador e tem as mesmas despesas salariais, fiscais e previdenciárias. A nova visão legal pode vir a ser uma ótima oportunidade para as empresas incrementarem sua eficiência operacional,

diante da possibilidade do aumento na contratação de prestadores de serviços especializados. Mas requer uma vigilância tenaz de seus administradores, para não ultrapassarem os limites que continuam intocáveis na CLT.

Equiparação salarial



A lei em vigor deu uma nova redação ao artigo 461 da CLT, alterando a abrangência do direito à equiparação salarial, a fim de alcançar apenas aqueles empregados que prestem serviços no mesmo estabelecimento comercial, sem alcançar, por exemplo, o trabalhador que trabalha em domicílio. Neste caso, será preciso observar a interpretação que a jurisprudência vier a consolidar, a partir da análise de casos concretos, submetidos à Justiça do Trabalho.

Para o direito à equiparação salarial, a nova lei leva em conta a existência de trabalho de igual valor, aquele promovido com a mesma produtividade e com a mesma perfeição técnica. O fator tempo de serviço ao mesmo empregador deverá ser de um período não superior a quatro anos e a diferença de tempo na função não pode ser superior a dois anos. Em caso de o empregador ter em seu estabelecimento um quadro de carreira, seja por norma interna da empresa ou por força de negociação coletiva, não será possível a equiparação salarial.

A nova lei acrescentou ao artigo 461 da CLT, o § 5º onde consta que a



Ricardo Abreu - diretor da ACAD Brasil

Graduação em Direito pela UERJ;
Pós-Graduação em Direito da Economia
e da Empresa pela FGV;
Diretor Jurídico da ACAD Brasil;
Presidente do Sindacad-RJ;
Sócio da rede de academias Gym Center.

rabreu@ricardoabreu.adv.br

equiparação salarial somente será possível entre empregados contemporâneos no cargo ou função, acrescentando, também, no novo § 6º uma punição para os casos de comprovada discriminação por motivo de sexo ou etnia, onde, além do pagamento das diferenças salariais devidas, o empregador deverá arcar com multa em prol do empregado discriminado.

Homologações



A nova lei acabou com esta exigência. Anteriormente, a CLT trazia a obrigação: o recibo de quitação das verbas rescisórias para os trabalhadores com mais de um ano de serviço ao mesmo empregador somente terá validade com a assistência do respectivo sindicato ou autoridade do Ministério do Trabalho. Atualmente, tais exigências caíram por terra e os empregadores estão desobrigados

da homologação junto ao sindicato ou Ministério do Trabalho e demais órgãos, podendo as partes acordarem em formalizar os atos de desligamento na própria empresa, independentemente do tempo de emprego.

Os procedimentos de entrega ao empregado de documentos comprobatórios quanto a comunicação da extinção contratual, aos órgãos competentes, bem como o pagamento dos valores constantes do termo de rescisão ou recibo de quitação deverão ser efetuados até dez dias contados a partir do término do contrato, respeitando-se a obrigação de pagar as verbas de direito do trabalhador até o 10º dia do término do prazo do aviso prévio trabalhado e até o 10º dia da data da comunicação da dispensa, no caso do aviso prévio indenizado.

O empregador deve ficar muito atento para não incorrer em equívocos, atrasando suas obrigações em relação aos trâmites finais da ruptura do contrato de trabalho, com seu empregado. Assim sendo, os empregadores, após formalizarem as dispensas e quitarem os direitos dos trabalhadores deverão

Advogado especialista nas áreas
trabalhista, cível e administrativa;
Graduado Bacharel em Direito, pela SOBEU;
Sócio-fundador da
Bromonschenkel e Paes Advogados;
Sócio-fundador da Mauad Editora.

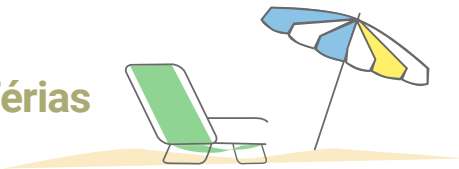
jorgepaes@bromopaes.com.br



Jorge Paes

proceder as devidas comunicações ao Ministério do Trabalho e Emprego, a Previdência Social via Receita Federal e a Caixa Econômica Federal.

Férias



A nova lei não reduziu qualquer direito, mas prevê uma possibilidade maior de dividir o tempo das férias em até três períodos. O texto legal sustenta que, um dos períodos de férias deverá contar com o mínimo de 14 dias e os dois restantes, se for o caso, não poderão ter menos do que 05 dias cada um, onde a previsão de fracionamento deverá levar em conta o interesse recíproco do trabalhador e do empregador, sob pena de nulidade.

Foi mantida a indenização relativa ao terço das férias, proporcionais a cada um dos períodos a serem gozados. E as férias

não podem ter início nos dois dias que antecedem feriado ou dia de repouso semanal remunerado, preservando, assim, períodos a serem usufruídos, sem o “jeitinho” de suprimi-los de forma “criativa”.

A mudança em relação às férias em regime parcial prevê a regra geral de 30 dias de férias e aponta os casos de redução do período de tais férias, nos casos de faltas efetivas ao serviço, conforme já constava anteriormente na CLT. Com a nova redação legal, o trabalhador será beneficiado, porém o valor de suas férias será aquele proporcional à sua jornada de trabalho, garantido ao empregado a faculdade de poder converter 1/3 (um terço) de seu período de férias em abono pecuniário, posto que a nova lei revogou o § 3 do artigo 143 que vedava ao trabalhador em regime parcial, esta conversão.

Fica mantida a obrigatoriedade de se pagar ao empregado os valores inerentes às férias, até dois dias antes do início do respectivo período destas, conforme redação contida na CLT.



Modelo de negócios aposta em aulas avulsas. Será que a conta fecha?

Na contramão do mercado nacional de *fitness*, algumas empresas brasileiras já adotaram como estratégia a venda de aulas avulsas. As marcações são *on-line*, a escolha dos horários é livre e os preços podem pesar no bolso – cada aula custa cerca de R\$ 50,00. Dez aulas podem sair entre R\$ 350,00 e R\$ 450,00, em promoção. Para muitos adeptos, compensa. O público é variado, mas os jovens são os que mais investem nessa opção: eles adoram ter liberdade de escolher dia e hora que querem malhar e ainda marcar as aulas pelo celular. Mas como manter o cliente fiel, sem cobrar mensalidade? As academias que apostaram nesse modelo estão tendo sucesso?

A resposta à fidelização pode estar nos mimos luxuosíssimos para ganhar a atenção dos clientes: toalhas à vontade, sapatilhas para usar na *bike*, demaquilante, *shampoo*, condicionador e hidratante. Um ambiente com iluminação moderna, músicas muito animadas e um professor que não deixa ninguém parado um minuto. São aulas dinâmicas, onde o cliente recebe atenção, tem

um treinador motivacional, pode ouvir suas músicas preferidas e ainda marcar os treinos e acompanhar os resultados, tudo *on-line*.

Agora, se a conta fecha? Parece que sim. A equipe da Revista ACAD Brasil conversou com um empresário que inaugurou a oitava unidade de sua rede de *bike* e funcional, justamente nesse modelo: uma aposta nas mais modernas tendências de *wellness*, que têm conquistado principalmente jovens antenados, que querem independência nas escolhas, ambientes multimídia, treino com diversão e nada de compromisso ou de pagar um ano de plano.

Empresário neozelandês traz modelo de Nova Iorque para academia brasileira

Mais de 12 mil quilômetros separam a Nova Zelândia do Brasil, ou a terra natal de Shane Young do país que ele escolheu para viver e montar o seu negócio. O neozelandês, que mora em São Paulo há oito anos, é o empresário por traz do Studio Velocity, marca 100% brasileira, criada em 2014 e que este ano abre para franquia.

A empresa tem oito estúdios próprios – quatro na capital paulista, um em Campinas, um no Rio de Janeiro e mais dois no México. Young não vem de uma carreira no mercado de *fitness*, mas sim no mercado financeiro. Talvez por isso, não revele os valores da empresa, diz apenas que o maior investimento da marca é em equipamento e em treinamento de pessoal e que o retorno do que foi aplicado em cada unidade costuma vir em 24 meses.

O Velocity é inspirado em algum modelo de negócios internacional?

Sim. O conceito é internacional e tem base no ciclismo não só como exercício, mas principalmente como diversão, e em uma experiência que leva em conta luz, música e tem o instrutor, que comanda a aula, como importante ferramenta para o sucesso do negócio. Apesar de a empresa ser brasileira, o modelo é inspirado em estúdios boutiques de Nova Iorque, especializados em *bike*. Analisamos o mercado no Brasil e vimos que havia espaço para apostar nesse modelo.

Como manter a viabilidade financeira, em um cenário ainda não favorável no país?

O modelo foi pensado, repensado e planejado. Temos expectativa de retorno do investimento em, no mínimo, dois anos. Então é uma aposta alta para cogitarmos a ideia de não funcionar. O produto é bom, é uma novidade para o cliente. A viabilidade financeira deste negócio está baseada na certeza de que entregamos uma experiência diferente para o cliente.



Vocês oferecem pequenos luxos. Faz parte da estratégia?

Cada treino é preparado para que o cliente atinja ao máximo seu potencial e condicionamento físico, trabalhando o corpo e a mente. Subidas, *sprints*, resistência, força e diversos outros estímulos são utilizados durante a aula, tudo pensado para um exercício que trabalhe o corpo inteiro. Enquanto o aluno pedala, ele também faz exercícios para os braços, com halteres, e para o abdômen. Mas sim, os pequenos luxos são fundamentais: as toalhas, o ambiente moderno, com iluminação diferenciada, equipamentos da mais alta tecnologia... A ideia é transformar a prática do exercício físico em uma experiência agradável. O praticante pode cantar suas músicas favoritas, monitorar seus resultados e suas emoções.

Na contramão do tradicional mercado, onde o cliente paga por um plano anual, no Velocity o cliente paga por aula. Como fazê-lo voltar e mantê-lo fiel à marca?

Criamos uma experiência e estamos certos de que ela é boa, diferente e excitante, fazendo com que as pessoas queiram voltar muitas e muitas vezes. É assim que vamos fidelizando os clientes. As pessoas viajam pelo mundo, conhecem novas academias e querem experiências mais personalizadas e que elas possam escolher e decidir quando fazer. O Brasil ainda é carente de serviços especiais e diferenciados. ▣



Orientação
Jurídica
Gratuita
para
Associados*

**Com os mais
experientes
especialistas
em academias**

*1 consulta jurídica por mês. Exclusivo para associados.

**Ainda não
faz parte?**

Informações:

21 2493-0101 .  21 96445-5939
atendimento@acadbrasil.com.br



Associação Brasileira de Academias . www.acadbrasil.com.br

1º Workshop ACAD Brasil

evento inédito reúne renomado consultor e executivas do Google e Facebook

Associação realiza evento reunindo grandes expoentes, lideranças de fora do mercado de *fitness*, que são referências em seus segmentos. Na plateia, são aguardados empresários representantes de academias de todo o país.

Um consultor sobre negócios dos mercados Luxo e Premium, uma especialista em administração, vendas e marketing e uma publicitária *expert* em métricas para vídeo *on-line* vão revelar segredos sobre liderança e gestão de empresas bem-sucedidas. Carlos Ferreirinha, presidente e fundador da MCF Consultoria, Gleidys Salvanha, diretora de Negócios do Google Brasil, e Gabriela Comazzetto, diretora de Negócios do Facebook são os *keynotes* do **1º Workshop ACAD Brasil**, marcado para o próximo dia **25 de maio**.

O evento, que será realizado das 9 às 18 horas, no Windsor Barra, Rio de Janeiro, hotel cinco estrelas, de frente para o mar, vai abordar temas como novas tecnologias, mídias digitais, comunicação na Internet, estratégias de negócios, oportunidades que podem transformar as academias em empresas *premium*, sob o ponto de vista da gestão.

Um dos pontos altos da programação será a dinâmica “Diálogos apreciativos para co-construção da ACAD Brasil”, atividade que será ministrada por **Luiz Algarra**, que já concebeu e implantou os processos da inovação de ensino-

aprendizagem e fluxo de conhecimento em empresas bem-sucedidas, entre as quais o Grupo Bio Ritmo. Algarra conduzirá os convidados a uma experiência conversacional para que associados e profissionais construam soluções e entendimentos em grupo.

Também está prevista uma apresentação dos trabalhos da Associação, comandada pelo presidente Gustavo Borges. “Nosso objetivo maior é trazer para os associados, lideranças empresariais de primeira linha, *keynotes* que são referência em seus mercados, em empresas de sucesso. Essa é mais uma forma de contribuir para os negócios das academias e abrir mais um canal de diálogo, de troca de experiências e de conhecimento”.

O evento contará ainda com almoço de negócios, momento para estreitar o relacionamento entre os associados, empresários e profissionais do setor. O *buffet*, servido no restaurante do Windsor Barra Hotel, oferece um menu variado, criado pelo premiado Chef Manoel Araújo. O participante do evento que quiser aproveitar o fim de semana no Rio de Janeiro terá direito a tarifas

especiais no hotel. Mais um benefício ACAD Brasil.



PROGRAMAÇÃO

09:30	Welcome coffee
10:00	Dinâmica com proprietários e gestores
12:00	Almoço de Negócios
13:30	ACAD Brasil – Gustavo Borges
14:00	Gelidys Salvanha – Diretora Google Gabriela Comazzetto – Diretora Facebook Ferreirinha – Comportamento
18:00	Encerramento do evento

**Carlos Ferreira****Presidente e fundador da MCF Consultoria**

Graduado em Administração de Empresas, atua desde 1987, nas áreas de gestão de operações, desenvolvimento de negócios, marketing, vendas e comunicação. No Brasil, foi executivo de empresas como EDS (Electronic Data Systems) e Louis Vuitton, empresa pela qual também atuou em 12 países latino-americanos, sendo o primeiro executivo profissional de uma empresa de Luxo na região. Até hoje o mais jovem executivo que passou pelo Grupo LVMH na posição de Presidente, tendo assumido a posição de CEO da Louis Vuitton Brasil aos 30 anos. Em 2001, criou a MCF Consultoria, empresa que “traduz o luxo em gestão”, oferecendo serviços exclusivos de consultoria, treinamento e educação em geral.



Gabriela Comazzetto

Diretora de Negócios do Facebook

Com mais de 15 anos de experiência no mercado de marketing e publicidade, Gabriela Comazzetto trabalhou no Twitter como diretora de vendas para Mid-Market e SMB e nove anos na Microsoft como gerente de vendas da divisão on-line. Gabriela também tem passagens por empresas como AmBev, Fulano.com e Itaú Seguros. A executiva é formada em administração pela Fundação Armando Alvares Penteado (FAAP), fez MBA em gestão de vendas e marketing pela Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM) e também participou do programa de liderança da Microsoft Brasil pela Georgetown University McDonough School of Business, em Washington, nos EUA.



Gleidys Salvanha

Diretora de Negócios do Google Brasil

Formada em Publicidade e Propaganda pela FAAP, fez Matemática Financeira e MBA em Marketing na FIA – USP. Trabalhou em agências de publicidade de grande porte, como W/Brasil, McCann Erickson, Young & Rubican, onde se consolidou como profissional de mídia, fechando o ciclo como VP de Mídia e Atendimento na Publicis. Há quatro anos no Google, trabalhou também na área de Negócios para Agências, sendo uma das precursoras dos estudos e métricas para vídeo *on-line*.

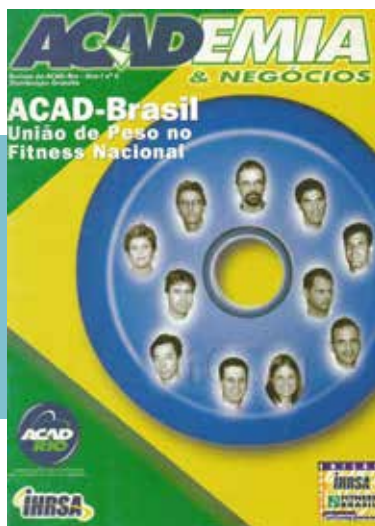
INVESTIMENTO - Inclui almoço de negócios no hotel.

Associado – R\$ 100,00

Não Associado – R\$ 300,00^(*)

^(*) convertidos em 2 meses de mensalidades associativas - junho / julho

Revista ACAD Brasil comemora 20 anos com 80 edições



Vinte anos, oitenta edições, mais de três mil páginas e cerca de oitocentas matérias produzidas. Esses são os números alcançados neste primeiro semestre de 2018 pela Revista ACAD Brasil, publicação que hoje representa mais de 34 mil academias em todo país.

Nessas duas décadas, a equipe da Revista esteve dedicada a encontrar referências internacionais, estudos e pesquisas sobre o mercado de *fitness*. Também entrevistou especialistas de várias áreas – médicos, profissionais de Educação Física, economistas, advogados, empresários – que pudessem contribuir para traçar o cenário do país e do mundo, apontando tendências, soluções e possíveis caminhos para o desenvolvimento das academias.

A empresária Maria José Dale – que participa desde o início deste projeto e hoje é editora da revista – acredita que o sucesso desta empreitada está no foco. “Não é uma tarefa

fácil manter uma publicação impressa por tantos anos. Só alcançamos esses números expressivos porque o ponto central, o cerne da Revista não é comercial, mas sim editorial. É sempre apresentar soluções que possam contribuir para o desenvolvimento das academias, olhando com cuidado tanto o empresário de uma grande rede internacional, como o empresário de uma pequena academia de bairro. Nosso objetivo é contribuir com novos e sustentáveis negócios e conquistas para o empresariado”.





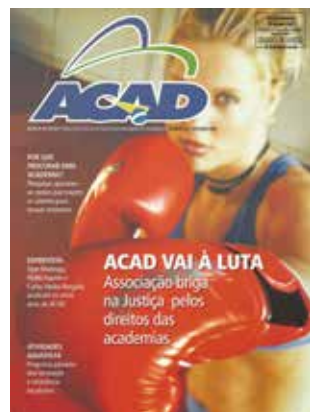
A primeira “Palavra do Presidente” desta revista, assinada por Carlos Heitor Bergallo – um dos fundadores da associação – falava em “futuro da indústria do *fitness* no novo milênio” e abordava uma recente (na época) pesquisa publicada pelo governo norte-americano, a “Physical Activity and Health: a Report of The Surge on General”, abordando a importância da atividade física para a saúde e considerando o sedentarismo um problema de saúde pública. Bergallo dizia que aquele estudo era o maior impulso que o setor poderia ter recebido e uma extraordinária oportunidade.

Também na época, a IHRSA acabara de lançar a campanha “100 million members by 2010”, com o objetivo de duplicar o tamanho do mercado em dez anos e alcançar o número de 100 milhões de pessoas inscritas em academias do mundo todo. Segundo a própria

IHRSA, esse número não só foi alcançado como, em 2016, foi superado em 60%: 162 milhões de clientes praticando atividades físicas em academias. A meta era ambiciosa e foi atingida. Mas ainda há muito que ser feito.

No Brasil, a penetração neste mercado é de menos de 5% e o sedentarismo atinge mais de 60% da população e é a maior causa de problemas de saúde. Neste cenário, as palavras do médico e empresário do *fitness*, Carlos Bergallo, ainda procedem. “A quem compete esta gigantesca tarefa? Aos governos? À comunidade médica? Aos meios de comunicação? Aos estabelecimentos de ensino? Aos pais? Fundamentalmente a nós integrantes da indústria de *fitness*. Precisamos engajar as sociedades médicas, as secretarias de esporte, além de o Ministério da Saúde em nossas campanhas de combate ao sedentarismo”.

Muitas páginas ainda podem ser escritas para mudar esse quadro e a equipe da Revista ACAD Brasil continuará representando a Associação, compromissada em apresentar possíveis caminhos para o mercado nacional de academias.



PATROCÍNIO MASTER



br.matrixfitness.com



The Wellness Company

technogym.com



gympass.com

Patrocinadores



newfitness.com.br



lifefitness.com.br

Apoiadores



fitnessbrasil.com.br

Membros



casadofitness.com.br



metodologiagb.com.br



listenx.com.br



doinadvogados.com.br



ppa.com.br



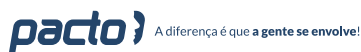
floty.com



vedovatipisos.com.br



www.arquiteturafitness.com.br



A diferença é que a gente se envolve!



www.pactosolucoes.com.br



www.leveros.com.br

SKILLRUN™

PERFORMANCE RUNNING

LANÇAMENTO



A SKILLRUN supera todas as expectativas do que uma esteira pode ser. É o primeiro equipamento de corrida projetado para cumprir os requisitos de treinamento de atletas de elite e dos exigentes fãs de fitness. Com a incomparável tecnologia MULTIDRIVE TECHNOLOGY™ integrada, os usuários da SKILLRUN podem combinar o treinamento de cardio e de potência em uma só solução.

TECHNOGYM

The Wellness Company

Conheça nossas soluções.
Fale com nossos consultores:

0800 600 6070
www.technogym.com

CONQUISTE NOVOS ALUNOS CORPORATIVOS E AUMENTE SEU FATURAMENTO SEM NENHUM CUSTO

Para saber mais,
envie um e-mail para
vendas@gympass.com



Dentro dos seus programas de qualidade de vida, diversas empresas oferecem o Gympass como um benefício aos seus colaboradores



Cada colaborador que adere ao Gympass pode acessar todas as academias parceiras, quando e onde preferir



As academias recebem novos alunos corporativos e são remuneradas por utilização