

Revista 94

ACAD
BRASIL

Edição 94 - julho 2021



NOVO PÚBLICO CHEGA ÀS ACADEMIAS. SERÁ?

- ✗ MAIOR CIDADE DA AMÉRICA LATINA APROVA LEI DA ESSENCIALIDADE
- ✗ ACESSO GRATUITO DE PERSONAL TRAINER É INCONSTITUCIONAL
- ✗ MERCADO INTERNACIONAL: A VOLTA DAS AULAS COLETIVAS

Gympass

Aumente o faturamento da sua academia com a maior plataforma de atividade física e bem-estar do mundo.

Milhares de usuários corporativos



Benefícios exclusivos

Acesse e torne-se parceiro gratuitamente



RX10

· EDIÇÃO LIMITADA ·



• Sem necessidade de **lubrificação**

• Eletrônica **própria** com 3 anos de garantia

• Painel **touch 10"**

• Sistema de **amortecimento**

Preço especial de lançamento

R\$ 15.990

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: Ailton Mendes (*AMS Xperience*)

VICE-PRESIDENTE: Leonardo Pereira (*Selfit*)

DIRETORES: Edgard Corona (*Bio Ritmo/Smart Fit*)

Monica Marques (*Cia Athletica*)

Gustavo Borges (*Academia Gustavo Borges*)

Daniel Figueiredo (*Grupo Bodytech*)

Fernando Sassen (*Ipanema Sports*)

CONSELHO FISCAL: Richard Bilton (*Cia Athletica*)

Marcelo Ferreira (*Personal Acqua Center*)

Felipe Malburg (*Academia Gustavo Borges*)

GESTORA: Andrea Rodrigues

REDAÇÃO e EDIÇÃO: Lília Giannotti

Atenção: os anúncios desta edição são interativos. Basta clicar sobre eles e visitar as páginas dos parceiros.

ACAD BRASIL

Comercial:

Tel/Fax: (21) 2493-0101 // (21) 96445-5939

E-mail: acad@acadbrasil.com.br

Site: www.acadbrasil.com.br



/acadbrasil



acadbrasil

Palavra do Presidente



AILTON MENDES

*Profissional de Educação Física;
CEO das Academias AMS Xperience, em São Paulo;
Conselheiro do CREF-4.*

Depois de mais de dezesseis meses de tantos desafios, muitos dias de portas fechadas, de incertezas e falta de recursos para manter as atividades, nos resta manter a disposição para lutar por nossos negócios, por nosso setor, e a esperança de que dias melhores virão.

Nossa matéria de capa fala dessa esperança! Em alguns países, onde a vacinação já avançou e as pessoas já retornaram às suas rotinas, as academias experimentam algo empolgante: um novo público, pós-Covid, composto por clientes que não tinham o hábito de treinar e que, influenciados por pesquisas e estudos que mostram a importância da atividade física para o enfrentamento dessa e de outras doenças, começaram a procurar as academias. Que aqui no Brasil possamos aproveitar as oportunidades da melhor forma.

Para além da esperança, precisamos de muita união e muito trabalho. Assim, nesse movimento de retomada das atividades é importantíssimo compartilhar conhecimento, aumentar o *networking*, adquirir novos hábitos e tudo isso pode ser feito por meio da Associação. Venha fazer parte da construção do nosso setor e contribuir com ideias para que, juntos, possamos ser mais fortes!

Esperamos por você na ACAD Brasil!

Um abraço!

Ailton Mendes

Se torne referência com equipamentos Matrix, impulsionando atletas de todos os tipos!



ClimbiMill C3X

Com diferenciais que incluem: Sistema de controle do Suor, Software da Posição de degraus, Sistema motriz ECB, Pannel lateral removível para fácil manutenção.



Connexus Step+

Uma ferramenta multifuncional que permite fortalecer todo o corpo graças à sua variedade de posições, punhos e apoios.



Esteira T1X

Com um sistema exclusivo de amortecimento de impacto Ultimate Deck, que permite ao usuário realizar treinos de corrida e caminhada com a máxima suavidade possível.

PRODUTOS À PRONTA ENTREGA

ÍNDICE

Destaques

Matéria de Capa

Um novo público chega às academias. O pós-pandemia trará oportunidades?

08



Especial

Maior cidade da América Latina aprova lei da essencialidade

14



Academia Legal

Acesso gratuito de *personal trainer* às academias é inconstitucional

18



Páginas Azuis

Entrevista com Paola Machado

23

IHRSA

Mercado internacional: a volta às aulas coletivas

27

Artigo

Dra. Joana Doin destaca relação academias X clientes na pandemia

33



Um novo público chega às academias. Será?

O pós-crise poderá trazer oportunidades.

“Depois da tempestade vem a bonança”. Para os pessimistas de plantão essa frase pode não fazer sentido, mas isso é o que costuma acontecer na sábia natureza. No mundo dos negócios não é diferente! Companhias bem-sucedidas como a General Motors, AT&T, Disney e mais da metade das empresas listadas na Fortune 500 foram fundadas durante períodos de recessões econômicas.

O economista Joseph Schumpeter apelidou esse fenômeno de “detonação criativa” e acreditava que modelos inovadores que atendem novas demandas e necessidades aparecem durante períodos de crise e costumam atrair novos perfis de consumidores. E é justamente para isso que apontam os primeiros meses de retomada do mercado de fitness em todo o mundo.



“ Muitas pessoas que não tinham o hábito de praticar atividade física estão procurando cuidar mais da saúde e as academias têm sido uma opção segura para alcançar esse objetivo. ”

Monica Marques

Depois de tantos prejuízos provocados pela pandemia, muitas academias de países europeus, da China e dos Estados Unidos têm relatado que a retomada trouxe desafios, mas também trouxe um novo público: aquelas pessoas sedentárias que nunca treinaram em uma academia e que agora estão dispostas a cuidar mais da própria saúde.

Motivadas pela onda de pesquisas e estudos científicos publicados nos últimos 15 meses, as pessoas estão mais preocupadas com a prevenção de doenças e, principalmente, em aumentar os seus índices de imunidade corporal. Pode ser de fato uma oportunidade pós-crise e a chance de as academias, finalmente, saírem da taxa de 5% de penetração no mercado brasileiro.

“É mais do que uma ponta de esperança: é o que realmente vem acontecendo. Os países que estão na frente na questão da vacinação já retomaram as atividades e têm experimentado essa novidade. Muitas pessoas que não tinham o hábito de praticar atividade física estão procurando cuidar mais da saúde e as academias têm sido uma opção segura para alcançar esse objetivo”, diz Monica Marques, diretora da ACAD Brasil e membro do Conselho da IHRSA.

Não é apenas uma percepção dos gestores de academias. Alguns levantamentos sobre o mercado de fitness têm mostrado um cenário positivo para um futuro próximo. O relatório de impacto econômico mundial para a Global Health & Fitness Alliance (GHFA), recém-publicado pelo Credit Suisse Group (banco de investimento sediado em Zurique, Suíça) apresenta alguns pontos extremamente animadores e apontam alguns caminhos.

Destaques do relatório do Credit Suisse



Há, de fato, um crescimento do setor



25% dos frequentadores das academias têm mais de 55 anos



Jovens estão gastando mais em qualidade de vida do que as pessoas com mais idade



Há previsões de investimentos em *wellness*



Há um forte crescimento da preocupação com a saúde mental



O conceito de tribo ou grupos de afinidade e os treinos coletivos têm substituído as aulas individuais, tanto na atividade presencial como na digital

Fonte: relatório de impacto econômico mundial para a Global Health & Fitness Alliance (GHFA) publicado pelo Credit Suisse Group em junho/2021.

Monica Marques afirma ainda que: “segundo o relatório, o bem-estar é um guarda-chuva para uma vida saudável, com sua variedade de subsetores. O impulso para o desenvolvimento de produtos saudáveis e a tecnologia são tendências, assim como o foco na atividade física para garantir bem-estar físico e mental. **Acredito que os próximos meses aqui no Brasil também já se mostrarão promissores, assim como o cenário internacional.**”

O Credit Suisse estima que a economia global de bem-estar está avaliada em US\$ 5,8 trilhões em 2021 e poderá crescer, até 2024, cerca de 7% ao ano, com muitos subsegmentos crescendo ainda mais rapidamente, tornando esse mercado cada vez mais importante para os investidores.

A ordem da vez é o autocuidado e, ainda segundo o relatório, quatro tendências apoiam o crescimento do bem-estar: (1) **populações envelhecidas**; (2) **a necessidade de reverter efeitos de estilo de vida não saudáveis**; (3) **escolhas proativas** — mais pessoas estão optando por cuidar de sua própria saúde; e (4) **gerações mais jovens gastando mais**.



“ A preocupação com saúde atingiu níveis nunca antes vistos, mas à medida que a vacinação for avançando, combinada à redução das restrições dos protocolos sanitários, teremos uma explosão no setor em termos de consumo. E isso será muito em breve. ”

Leonardo Pereira

China, Estados Unidos e Inglaterra já apresentam novo fôlego

No primeiro semestre de 2021, a rede chinesa de academias Supermonkey foi avaliada em US\$ 1 bilhão, o que é um forte sinal do aquecimento do mercado de fitness. O setor de saúde e condicionamento físico está crescendo em um ritmo acelerado na China, em parte devido ao plano estratégico do governo chinês de fazer com que mais pessoas pratiquem exercícios físicos regulares. O governo estabeleceu uma meta de 37% da população adulta ser fisicamente ativa até 2022 — saindo dos atuais menos de 28%.

“O que vemos em alguns estados americanos, assim como na China, é um número maior de matrículas quando comparamos com o mesmo período do ano de 2019. A frequência de treinos também vem aumentando em termos de presença física nas academias. Outro fator relevante é o número de novos praticantes, ou seja, pessoas que decidiram pela primeira vez frequentar uma academia de ginástica. É um verdadeiro efeito champagne para o setor”, disse Leonardo Pereira, vice-presidente da ACAD Brasil, fundador e sócio do Grupo Selfit.

Ainda segundo Pereira existe sim uma recuperação acelerada e animadora. Diversas redes voltaram a expandir seus negócios. Já outros grupos decidiram abrir novas academias no além fronteiras, como é o caso da UTime Fitness, rede chinesa que expandiu para Tailândia.

“Os números relativos ao retorno da The Gym, rede inglesa, são bem animadores. Já a holandesa Basic-Fit superou sua máxima histórica em termos de valor, companhia aberta, após a reabertura das academias. A norte-americana Planet Fitness também teve forte recuperação. A preocupação com saúde atingiu níveis nunca antes vistos, mas à medida que a vacinação for avançando, combinada à redução das restrições dos protocolos sanitários, teremos uma explosão no setor em termos de consumo. E isso será muito em breve”, diz Leonardo Pereira.

Muitos gestores de academias de fora do Brasil já perceberam as mudanças. “Parece que mais do que nunca as pessoas estão vendo a importância de cuidar da saúde, especialmente depois de passar por um ano tão desafiador. Mesmo com tantos desafios pela frente, tivemos um reinício positivo dos negócios, com a chegada de novos clientes”, disse Neil Randall, CEO da Anytime Fitness, rede de academias da Inglaterra, que só em 2021 abriu quatro novas unidades (das 180 que possui).

A pandemia impulsionou a necessidade pelo autocuidado

A preocupação com a saúde e o bem-estar no mundo já é um fato e começa a movimentar um mercado de proporções gigantescas. A Covid-19 tornou tudo mais urgente. Mais do que um “modismo” ou uma preocupação de uma parcela da população “bem-informada” e com recursos financeiros, ser fitness se tornou uma estratégia para enfrentar a doença.

Para o analista do Sebrae Minas, Victor Mota Ferreira, o gestor de academia que está no caminho certo é aquele que se esforça para entender medos e anseios do consumidor e sabe se comunicar melhor. “O apelo da saudabilidade é muito grande, pois estudos têm mostrado que a atividade física aumenta a imunidade. A cadeia do fitness tem que entender essas orientações para se comunicar, fidelizando e atraindo um novo público. A pandemia retraiu a demanda e as pessoas vão voltar com força.”

O cenário é de otimismo também de acordo com os investimentos no setor. Segundo um relatório da European Health & Fitness Market Report, publicado em junho de 2021, “a confiança dos investidores em futuras oportunidades de crescimento no setor de fitness permanece alta.” Isso é demonstrado pelas grandes somas investidas durante 2020 nos vários segmentos do fitness por meio de empresas existentes e *startups*, tanto *on-line* quanto *off-line*. Uma parte significativa desse investimento vem de grandes tecnologias como Apple, Google e Amazon.

Ao que tudo indica, depois da tempestade vem mesmo a bonança!

Benefício ACAD Brasil

ORIENTAÇÃO JURÍDICA GRATUITA PARA ASSOCIADOS*

Com a Dr^a Joana Doin
Especialista em academias

*1 consulta jurídica por mês.

**Junte-se
a nós!**

Informações:

21-2493.0101  21-96445.5939
atendimento@acadbrasil.com.br

ACAD
 **BRASIL**



São Paulo aprova lei da essencialidade



Maior cidade da América Latina reconhece a importância das academias para a saúde da população e pode servir de exemplo para os mais de cinco mil municípios do país.

No dia 8 de junho, foi sancionada a lei 17.568 que reconhece as academias e os profissionais de Educação Física como atividades essenciais para o município de São Paulo. Aprovada muito rapidamente — graças aos esforços liderados pelo vereador e autor do PL, Rodrigo Hayashi Goulart (PSD) e à sansão do prefeito Ricardo Nunes —, a nova lei que já está em vigor na maior cidade brasileira é um exemplo a ser seguido pelos demais municípios do país.

“Este é um assunto de interesse público. A prática da atividade física está diretamente relacionada à prevenção de riscos de doenças e outros agravos à saúde, conforme preconiza a Organização Mundial da Saúde (OMS). A prática periódica e o bom condicionamento físico, respeitadas as recomendações sanitárias de higiene e convívio social, estão associados a melhor ativação do sistema imunológico. Nosso bom relacionamento com a ACAD Brasil e com o CREF/SP fez com que pudéssemos construir o melhor projeto para todos”, disse o vereador.

O Projeto de Lei, de autoria de Rodrigo Goulart, foi apresentado em dezembro de 2020, pouco antes do Natal, e antes mesmo de completar seis meses já havia sido sancionado. “Desde o início estivemos conversando com os setores de interesse e com o Prefeito Ricardo Nunes para que o projeto fosse sancionado o mais rápido possível e por se tratar de uma questão de saúde, acredito que todos foram sensibilizados pela causa, tornando o projeto uma realidade”, garante Goulart.

“Essa é uma imensa vitória para o nosso setor e é fruto da incansável luta que essa Associação, o CREF4-SP e o vereador Rodrigo Goulart abraçaram desde o início da pandemia. Nos reunimos com o atual prefeito, conversamos com as demais autoridades da casa e finalmente garantimos em lei a defesa das nossas atividades que tanto têm contribuído para o enfrentamento da Covid-19 e para manter saudável toda a população”, disse Ailton Mendes, presidente da ACAD Brasil.

“Só foi possível aprovar essa lei após muito trabalho, diálogo e esforço. Agradeço aos vereadores e vereadoras de São Paulo que entenderam nosso propósito e trabalharam para que fosse sancionada a lei 17.568. Em especial, agradeço ao vereador Rodrigo Goulart, que fez um trabalho hercúleo junto aos seus pares. Agradeço também o prefeito Ricardo Nunes, que dá exemplo ao Brasil inteiro”, afirmou Nelson Leme, presidente do CREF4/SP.

A diretoria da ACAD Brasil está confiante de que a aprovação dessa lei na maior cidade do país servirá de exemplo para os municípios brasileiros que ainda não têm a lei em vigor. A associação pede a cada empresário e gestor de academia que divulgue esse tema em suas redes e que peça aos seus vereadores, deputados e autoridades de suas regiões que reconheçam a importância das academias e dos profissionais de Educação Física para a prevenção e a manutenção da saúde de toda a população brasileira.



Rodrigo Goulart



Ailton Mendes, Rodrigo Goulart e Nelson Leme exibem a lei 17.568 sancionada pelo prefeito de São Paulo

“Por se tratar de uma questão de saúde, todos foram sensibilizados pela causa, tornando o projeto uma realidade”

Rodrigo Goulart

ACAD Entrevista



Prefeito Ricardo Nunes

Aos 53 anos, Ricardo Nunes assume a prefeitura da maior cidade da América Latina. Empresário e político, filiado ao Movimento Democrático Brasileiro (MDB), Nunes é o atual prefeito de São Paulo.



Tendo assumido o cargo no dia 16 de maio, em decorrência da morte do titular Bruno Covas, Nunes foi vereador por dois mandatos, nos quais aprovou 58 leis, sendo 41 com outros vereadores e 17 de autoria própria.

Apenas 23 dias depois de assumir oficialmente o cargo de prefeito de São Paulo, Ricardo Nunes sancionou a lei que reconhece a essencialidade das academias, no município. Confira a entrevista concedida à equipe da Revista ACAD Brasil.



Quais são os desafios de uma cidade gigante como São Paulo, em meio a uma pandemia sem precedentes?

Os desafios são mesmo proporcionais ao tamanho de uma cidade com mais de 12,5 milhões de habitantes. Uma cidade complexa, muito rica, mas que ainda tem muita pobreza. Desafio de deixar todos com atendimento médico, de vacinar todas as pessoas, com a meta de até o final de julho termos 70% dos habitantes do município de São Paulo vacinados. Também devemos cuidar para que as pessoas mais vulneráveis, nesse momento de pandemia com queda da atividade econômica, não passem fome e possam cuidar de suas famílias.



Como será a retomada econômica no pós-pandemia?

O fato de eu ter vindo da periferia, de ter vivido toda a dificuldade que essa cidade impõem às pessoas com menos condições, de ter começado minha vida empresarial em uma salinha pequena, começando lá de baixo, me ajudou muito na experiência de vida. Ter sido vereador por oito anos, conhecendo todo o parlamento e as necessidades da cidade e ter ficado muitos anos na Comissão de Finanças da Câmara Municipal, vendo de perto as contas do município, e como relator do Orçamento me deu um profundo conhecimento sobre a cidade. Isso faz muita diferença porque São Paulo é o terceiro maior orçamento do país (esse ano com R\$ 68 bilhões). É fundamental que o gestor tenha experiência e possa decidir melhor sobre como vai investir para usar da melhor forma o dinheiro público. A retomada será gradativa e todos os setores vão precisar de muito apoio.



As academias podem ser consideradas promotoras de saúde?

A prática da atividade física está muito relacionada à qualidade de vida das pessoas. E quem consegue fazer sua atividade certamente terá condições mais saudáveis. As academias são fundamentais nesse processo, pois é o ambiente no qual as pessoas podem se exercitar e fazer a atividade física de forma segura, de forma correta e com acompanhamento. É muito importante, inclusive dentro do contexto da saúde pública, que as atividades das academias sejam mantidas, assim contribuindo para a qualidade de vida das pessoas da cidade de São Paulo.



A inconstitucionalidade do acesso gratuito de *personal trainers*

Projetos de lei têm sido apresentados nos últimos anos, nas esferas municipal, estadual e federal, pretendendo assegurar a *personal trainers* o direito de acesso livre e gratuito às academias, acompanhando seus clientes. Com a ajuda decisiva da ACAD Brasil, muitos já foram arquivados e outros ainda o serão. Mesmo nas poucas ocasiões em que tais projetos são aprovados e sancionados, as leis respectivas podem ser discutidas judicialmente e várias já tiveram sua vigência suspensa. Entenda por que esses projetos e leis são inconstitucionais:



Quando leis estaduais ou municipais violam a competência privativa da União para legislar sobre direito civil.

Os projetos e leis proíbem as academias de cobrar dos *personal trainers* qualquer valor para seu ingresso na academia e utilização das instalações, o que habitualmente fazem para orientar e coordenar as atividades físicas de seus clientes. Ao pretender regradar a relação jurídica existente entre dois fornecedores de serviços (academias e *personal trainers*), eles invadem a esfera do direito civil, sobre a qual a União tem competência exclusiva para legislar (como previsto no art. 22 da Constituição Federal).



Mario Duarte

Advogado da ACAD Brasil



Em qualquer esfera (federal, estadual ou municipal), violam o princípio constitucional da propriedade privada, decretado na Constituição Federal.

Academias são propriedades privadas, criadas, custeadas e operadas por empresários ou sociedades empresariais. Além de proprietários dos estabelecimentos, considerados como o conjunto dos elementos e bens de produção, estes se acham na posse dos imóveis ou deles são também proprietários. É deles, portanto, o direito de determinar quem pode ou não pode neles adentrar e fazer uso de suas instalações, e sob que condições. Ao assegurar o mencionado direito de livre ingresso, os projetos e leis violam frontalmente esse direito, que a Constituição assegura em dois artigos:

Art. 5º Todos são iguais perante a lei, sem distinção de qualquer natureza, garantindo-se aos brasileiros e aos estrangeiros residentes no País a inviolabilidade do direito à vida, à liberdade, à igualdade, à segurança e à propriedade, nos termos seguintes (.....)

Art. 170. A ordem econômica, fundada na valorização do trabalho humano e na livre iniciativa, tem por fim assegurar a todos existência digna, conforme os ditames da justiça social, observados os seguintes princípios:

II - propriedade privada;

Frise-se que não existe justificativa de ordem social que permita, neste caso, tal subversão do direito à propriedade. A medida proposta beneficia apenas parcela muito restrita da população: justamente os consumidores de poder aquisitivo mais elevado, capazes, além de pagar a mensalidade da academia, de também custear o serviço de um *personal trainer*.



Ainda em qualquer esfera, violam a liberdade de contratar que decorre do princípio constitucional da livre iniciativa, decretado no art. 170 da Constituição Federal.

A liberdade de contratar é uma decorrência da livre iniciativa. Os juristas unanimemente a reconhecem como abrangida por esta última e com idêntico fundamento constitucional (destaque nosso):

*Esclareça-se, por fim, que a livre iniciativa não compreende, tão-somente, a de empresa, também chamada de comércio ou indústria, **mas, igualmente, a de contrato, possuidora, também, de indiscutível caráter constitucional (ver nota 1).***

Essa liberdade é exercida em mais de um sentido (destaques nossos):

*A liberdade de contratar envolve: 1) **a faculdade de ser parte em um contrato;** 2) **a faculdade de se escolher com quem realizar o contrato;** 3) **a faculdade de escolher o tipo do negócio a realizar.** 4) **a faculdade de fixar o conteúdo do contrato segundo as convicções e conveniências das partes;** e, por fim 5) o poder de acionar o Judiciário para fazer valer as disposições contratuais – **garantia estatal da efetividade do contrato por meio da coação (ver nota 2).***

Ao assegurar o acesso gratuito de prestadores de serviço ao estabelecimento de outros prestadores de serviço – as academias –, a lei em comento retira destas últimas a liberdade de decidir se desejam celebrar contratos (escritos ou verbais) que permitam a utilização de suas instalações para prestação de serviços por *personal trainers*. Também as impede de escolher com quem ajustarão tal permissão, bem como em que termos ela será concedida – se será cobrada ou não, a que preço, em que limite de horários ou utilização etc.

Na prática, uma relação que deveria ser contratual, com a liberdade a ela inerente, passa a ser imposta por lei. Viola-se, pela via de uma lei ordinária, um dos princípios constitucionais da ordem econômica.

Nota 1: Carlyle Popp, Samuel Paulino Tono. *Liberdade e contrato no âmbito da atividade empresarial.* <http://www.ambito-juridico.com.br/>

Nota 2: J. Miguel Lobato Gómez. *Autonomia privada e liberdade contratual.* [Jus.com.br](http://www.jus.com.br)



Violam, em todas as esferas, o princípio constitucional da livre concorrência, decretado no art. 170, IV, da Constituição Federal.

Ao assegurar aos *personal trainers* o direito de ingressarem e fazerem uso das instalações das academias para sua atuação profissional, gratuitamente, os projetos e leis criam um privilégio inadmissível. O oferecimento de serviços desse tipo também está dentro do escopo das atividades daqueles estabelecimentos. Podem oferecê-lo ou não, mas é seu direito decidir a respeito e não podem ser forçados a conviver, em suas instalações, com profissionais que atuam por conta própria e que nada investiram para fazer uso das instalações e nada pagam para mantê-las em funcionamento.

Tal privilégio viola a livre concorrência, enquanto princípio constitucional da ordem econômica:

Art. 170. A ordem econômica, fundada na valorização do trabalho humano e na livre iniciativa, tem por fim assegurar a todos existência digna, conforme os ditames da justiça social, observados os seguintes princípios:

IV – livre concorrência.

Se você tem conhecimento de projeto ou lei semelhantes em sua localidade, a ACAD Brasil pode orientá-lo sobre como fazer valer seus direitos e fornece amplo material jurídico de apoio.

ACAD Brasil & GETNET

Sua melhor opção
de vendas

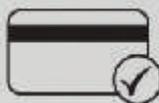


As melhores taxas do mercado

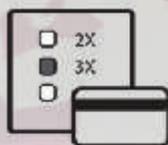
Em breve, Taxas ainda melhores!



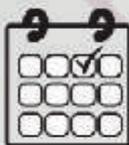
Débito
0,89%



Crédito à vista
1,53%



Parcelado
até 12x
1,78%



Pagamento
Recorrente
1,53%

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

Retenção de clientes :: Baixa inadimplência :: Gestão de Recebíveis

Informações:

21-2493.0101  21-96445.5939
atendimento@acadbrasil.com.br



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

Dra. Paola Machado

Profissional de Educação Física pela Universidade Federal de São Paulo (UNIFESP); Mestre em Ciências da Saúde, fisiologista do exercício e imunologia (UNIFESP); Doutora em Ciências da Saúde, fisiologista da nutrição e fisiopatologista da obesidade (UNIFESP). Atua como pesquisadora científica e com consultorias na área esportiva e de nutrição. É colunista da VivaBem no UOL.



Segundo o IBGE, seis em cada dez brasileiros (96 milhões) estão acima do peso. O que a sociedade precisa fazer para vencer esse problema ?

O ponto mais importante é entender que a obesidade é uma patologia crônica e precisamos combatê-la. Estamos vivendo uma fase na qual tem se misturado saúde com ideologia e precisamos separar esses temas para vencer um grave problema de saúde pública, que é a obesidade. O segundo ponto é que o excesso de gordura corporal é consequência de inúmeros fatores e é necessário compreender o que o desencadeou para então tratar o foco principal e reduzir a gordura corporal. O terceiro ponto é que mesmo depois que emagrecemos, a célula de gordura (adipócito) não some, ela continuará ali, só que com o estoque reduzido, em estado quiescente — pronta para estocar gordura novamente.

Por isso é tão comum o reganho de peso. É fundamental que cada um perceba que tem um problema e que é importante a mudança de hábito para garantir bem-estar e saúde.

O Brasil é o 5º país mais sedentário do mundo. Esses números estão relacionados com o cenário de obesidade?

De acordo com dados do IBGE (2019) 40,3% dos adultos são considerados sedentários no país e na média geral 29,5% das mulheres e 21,8% dos homens têm obesidade. O sobrepeso, por sua vez, foi encontrado em 62,6% delas e em 57,5% deles. Estudos apontam que 63% das mortes são por doenças crônicas, como a obesidade, e sedentários têm 20% mais risco de morte por Doenças Crônicas Não Transmissíveis

– DCNT (doenças cerebrovasculares e cardiovasculares, neoplasias, obesidade, diabetes, hipertensão). O sedentarismo é um dos fatores responsáveis pela obesidade. Assim, quanto mais sedentários no país, maior a possibilidade de aumentarmos a população de pessoas com sobrepeso e obesidade. Uma das formas mais simples e baratas de se prevenir e tratar doenças é a atividade física. Já está provado pelos cientistas que a prática regular de exercícios contribui para a prevenção e tratamento das DCNT, melhorando também a saúde mental e o bem-estar. Em todo mundo, 23% dos adultos e 81% dos adolescentes não seguem as recomendações para a prática de atividade física definida pela Organização Mundial de Saúde – OMS.

Segundo a Fapesp, “nos primeiros meses de confinamento houve redução de 35% no nível de atividade física e aumento de 28,6% nos comportamentos sedentários”. O quanto a pandemia pode agravar o quadro de sedentarismo?

A pandemia fez com que perdêssemos alguns bons hábitos e incluíssemos outros não tão bons. Todos nós somos fisiologicamente preguiçosos. Quando realizamos qualquer esforço físico, o nosso organismo trabalha tentando utilizar o mínimo de esforço para algum movimento. Imagine ficando em casa? Quanto mais tempo ficamos sentados, mais tempo queremos ficar sentados. Adotamos hábitos ruins como passar o dia inteiro sentados; ficar constantemente expostos às luzes dos equipamentos eletrônicos; só falar de trabalho ou de problemas, comprar

muito mais *fast-food*; dormir mais tarde do que o de costume; pular refeições ou comer na frente do computador. Esses foram os novos hábitos adquiridos por um número expressivo de pessoas durante a quarentena e que podem trazer grande impacto na saúde, inclusive em relação ao enfrentamento do coronavírus.

Um relatório do Public Health England, de julho de 2020 descobriu que, embora ter um IMC (índice de massa corporal) mais alto não aumente o risco de contrair covid-19, o sobrepeso está associado a um risco maior de adoecer gravemente ao contrair a doença. Um estudo descobriu que, para pessoas com IMC de 35 a 40, o risco de morte por covid-19 aumenta em 40%. E para quem tem IMC acima de 40 esse aumento é de 90%. Várias pesquisas mostram que a pandemia agravou o sedentarismo e nós estamos vendo isso na prática.

Você escreveu o artigo “Academia é, sim, essencial para quem precisa de supervisão e motivação”. Qual é a principal diferença de treinar em casa, ao ar livre, ou em uma academia?

Além de grande parte da população estar sedentária, temos um número altíssimo de pessoas com patologias associadas à inatividade, como obesidade, síndrome metabólica, hipertensão, DM2 etc. A academia é um ambiente totalmente seguro, com profissionais qualificados, que podem auxiliar em questões técnicas, supervisão, orientação personalizada e tomar os devidos cuidados para um público que precisa de atenção.

Quando fechamos as academias, entramos em um grande contrassenso, em que precisamos estimular, por exemplo, um hipertenso com obesidade a emagrecer por ser um público de alto risco para Covid-19, mas o ambiente seguro de supervisão está fechado. Por isso, para públicos específicos, para motivação de muitos praticantes e para a saúde mental, não há ambiente melhor. Treinar em casa e ao ar livre também são excelentes opções quando são treinos sugeridos por profissionais de Educação Física e quando o praticante já tem uma experiência no treinamento. O importante é se movimentar, sempre, e com cautela, tendo interesse em aprender a execução e evoluir na modalidade.



“ O conceito das academias é ser um espaço promotor de saúde, sempre. É preciso encontrar a motivação. Acredito que cada um tem sua motivação e seu objetivo. ”

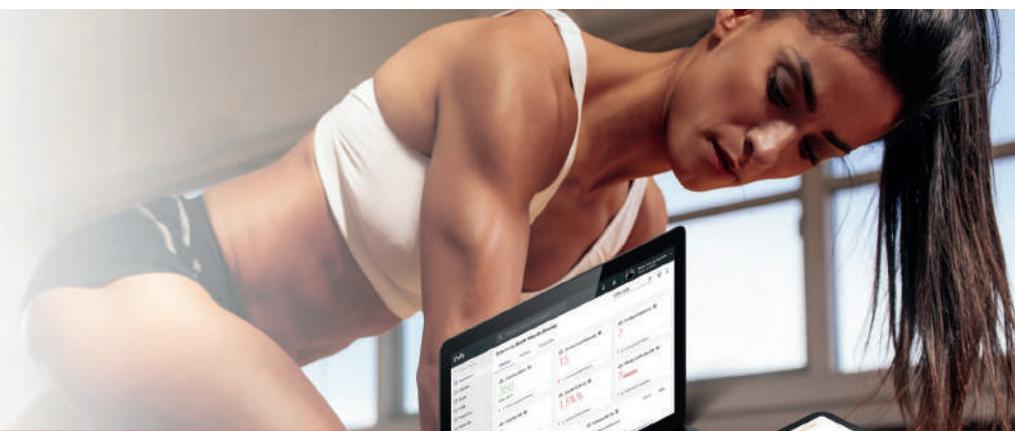
As academias podem ser vistas como espaços promotores de saúde ou apenas um negócio voltado ao fisiculturismo e à beleza estética?

O conceito das academias é ser um espaço promotor de saúde, sempre. É preciso encontrar a motivação. Acredito que cada um tem sua motivação e seu objetivo. A motivação intrínseca é o ato de fazer algo sem recompensas externas. Você faz isso porque é satisfatório e legal para você — e não por causa de um incentivo ou pressão externa para fazê-lo, como uma recompensa ou um prazo. A motivação extrínseca é um comportamento baseado em recompensas. É um tipo de condicionamento operante, que é uma forma de modificação de comportamento que usa recompensas ou punições para aumentar ou diminuir a probabilidade de recorrência de comportamentos específicos. Por isso, é necessário entender qual a motivação para aquele praticante estar ali e sempre pontuar que o foco é saúde, o objetivo final que ele estabelece será cumprido, mas sempre passando pelo processo da promoção de saúde.

Provavelmente, nunca estivemos diante de tantos estudos e pesquisas sobre a relação exercício físico X saúde. O que falta para que as pessoas adotem a prática da atividade física como rotina?

Digo sempre que fazer exercício ou pagar uma academia é diferente de comprar alguma coisa que você gosta. Fazer academia é assumir um compromisso, com você. É se colocar na posição de crítico do seu próprio ser e de testemunha legítima das suas ações. As pessoas sabem o que fazer, as pessoas sabem o que devem comer, as pessoas sabem que precisam treinar, mas, mesmo assim, não o fazem. Porque, de fato, é difícil se comprometer com você mesmo e se frustrar, mais uma vez.

O que as pessoas precisam é parar de estabelecer objetivos fora da realidade e trabalhar com metas intermediárias atingíveis. Parar de falar: “começo segunda e vou treinar de segunda a domingo”, sendo que você pode estabelecer uma meta mínimo de 3 vezes por semana — que está excelente — e o que fizer a mais é lucro. O mesmo com encontrar um exercício que vai conseguir manter três vezes por semana por pelo menos um ano e não fazer um exercício porque deu certo para uma *influencer*. Vá aos poucos e lembre-se: as derrapadas também fazem parte do processo. Não desista por conta de um dia ou uma semana que não saiu como o planejado.

**evo**

SABE POR QUE VOCÊ ACHA QUE NÃO PODE PAGAR O EVO?

PORQUE VOCÊ AINDA NÃO TEM O EVO.

Descubra como o EVO te ajuda a recuperar o seu negócio por bem menos do que você imagina

ACESSE E SAIBA MAIS



ENTRE EM CONTATO PELO WHATSAPP +55 (11) 3230 3548



De volta às aulas coletivas

Como fazer os grupos funcionarem nas academias? Apesar da conveniência de malhar em casa, das aulas de fitness digital e da novidade dos treinos ao vivo, o exercício *on-line* não reproduz fielmente a experiência de exercícios em grupo: energizante, interativa e presencial.

A pandemia revelou o imenso valor das aulas coletivas para as academias quando se trata do engajamento de clientes e de oportunidades de socialização e retenção.

“Os instrutores das aulas em grupo foram os heróis durante as paralisações. Eles entraram na internet imediatamente para se conectar e se tornaram a voz, a linha de frente e a visão das academias”, observa **Sara Kooperman, CEO da SCW Fitness Education e WaterinMotion.**

À medida que a pandemia perdurou, os treinos coletivos — seja *on-line*, ao ar livre ou em grupos menores e socialmente distantes — foram de fato essenciais para ajudar os clientes a melhorar a saúde física e mental, combater o isolamento e manter a conexão com a academia.

Agora, enquanto o mundo emerge da Covid-19, os treinos coletivos têm se mostrado ainda mais fortes para manter o engajamento e atrair novos clientes. “Após meses de isolamento, as academias estão prontas para atender ao anseio pela interação comunitária e humana”, afirma **Sean Turner, CEO da Les Mills nos EUA**. “Oferecer treinos em grupo de alta qualidade é a chave para a recuperação.”

Diante da evolução da categoria e da concorrência cada vez maior, a indústria do fitness deve investir, adaptar e promover programas de treinos coletivos para impulsionar os negócios.

Segurança em primeiro lugar

Mesmo com acesso mais amplo à vacina, os clientes ainda podem estar relutantes em se juntar a uma sala lotada de pessoas. “Ainda estamos seguindo todos os protocolos para garantir a segurança. Na verdade, máscaras e distanciamento social podem fazer parte da indústria do fitness para sempre”, diz **Mark Miller, COO da Merritt Clubs**, com nove unidades em Maryland.

Embora os limites de capacidade nas aulas também possam ser facilitados, as academias devem reconhecer que os clientes que se acostumaram a ter mais espaço físico podem resistir ao que antes era um volume aceitável de participantes. “Costumávamos permitir mais de 50 pessoas por aula, mas os clientes comentaram que querem desfrutar de espaço extra”, observa **Melissa Shippy, diretora de exercícios no Houstonian Club, no Texas**.



As academias devem reforçar protocolos. “Mesmo antes da Covid, tínhamos padrões de limpeza extremamente altos. Continuaremos com essas práticas, proporcionando experiências seguras aos nossos clientes”, diz **Lesley Kiger, gerente da Chelsea Piers Fitness**.

Entrega e localização

A pandemia eliminou as paredes e os treinos passaram a ser oferecidos virtualmente — via *liverstream* e sob demanda — em qualquer lugar, a qualquer hora. Mesmo com o retorno das aulas tradicionais nas academias, os clientes agora esperam um modelo de entrega híbrida, que ofereça acesso a aulas dentro e fora do estúdio.

“A pandemia forçou muitas academias a adotarem, mais rápido do que esperado, um modelo de negócio híbrido, o que mostra a importância das ofertas virtuais para manter as pessoas engajadas. Uma plataforma digital expande as opções de adesão, o que atrai uma gama mais ampla de públicos”, diz **Adam Zeitsiff, presidente e CEO da Intelvideo**.

A Les Mills acelerou a inovação para oferecer novos mecanismos de entrega de treinos. “Com o **omnichannel** (*) fitness, as academias estão focadas em fortalecer a oferta digital para manter os clientes ativos e engajados, mesmo quando não estão na instalação”, diz Turner.

De fato, as ofertas virtuais eliminam limitações geográficas para a adesão, permitindo assim que as academias capitalizem fluxos de receita suplementar de pessoas que podem nunca pisar em suas instalações. As aulas ao ar livre promovidas pelas academias também têm proporcionado novas oportunidades para exercícios em grupo seguros e socialmente distantes.

“Essas aulas são uma ótima ferramenta de marketing. Aprendemos que precisamos ser flexíveis, nos adaptar e avaliar regularmente para atender às necessidades de nossos clientes”, diz Kinger.

(*) **Omnichannel** é a convergência de todos os canais utilizados por uma empresa; uma possibilidade de fazer com que o consumidor não veja diferença entre o mundo *on-line* e o *off-line*.





Ajuste sua programação

Dadas as preocupações com o compartilhamento de equipamentos, muitas academias substituíram as sessões padrão de treinamento de circuitos. “Adicionamos um novo formato que permite que cada participante tenha sua própria baia de equipamentos, incluindo uma bicicleta, remador, rolo de espuma, equalizador e pulseira TRX. Vimos mais academias criarem baias para manter todos seguros, o que aumentou a demanda por equipamentos versáteis como halteres, kettlebells e medicine ball”, diz **Erin McGirr, gerente de marketing da Perform Better**.

Zeitsiff diz que tanto a variedade de programação quanto a conveniência do usuário são fundamentais: “uma academia que funciona em modelo híbrido pode oferecer uma ampla variedade de opções de fitness em grupo — variando no estilo de treino e na duração das aulas — com instrutores treinados para executar aulas presenciais

e digitais. O conteúdo *on-line* deve ser fácil para que os clientes encontrem rapidamente. Lembrando que as ofertas presenciais servem como a base para tornar seu conteúdo digital ainda mais robusto, aumentando assim o valor e a experiência das adesões à academia.”



Pronto para a retomada

As aulas coletivas estão voltando melhor do que nunca — potencialmente com novos seguidores das sessões *on-line* — à medida que as pessoas anseiam por experiências táteis e presenciais.

“Nada pode corresponder às comunidades altamente engajadas que estão centradas em conexão autêntica, humana, responsabilidade e experiências ao vivo. Veremos um enorme *boom* nas aulas coletivas e presenciais nos próximos doze meses”, diz Turn.



Essa matéria foi adaptada a partir de um texto publicado na edição de junho de 2021 da Revista CBI, da IHRSA, parceira da ACAD na produção de conteúdos para as academias.



MELHORE O DESEMPENHO E TRAGA MAIS

MOTIVAÇÃO AOS TREINOS DOS SEUS ALUNOS!

Com o teste genético isso é possível!!!

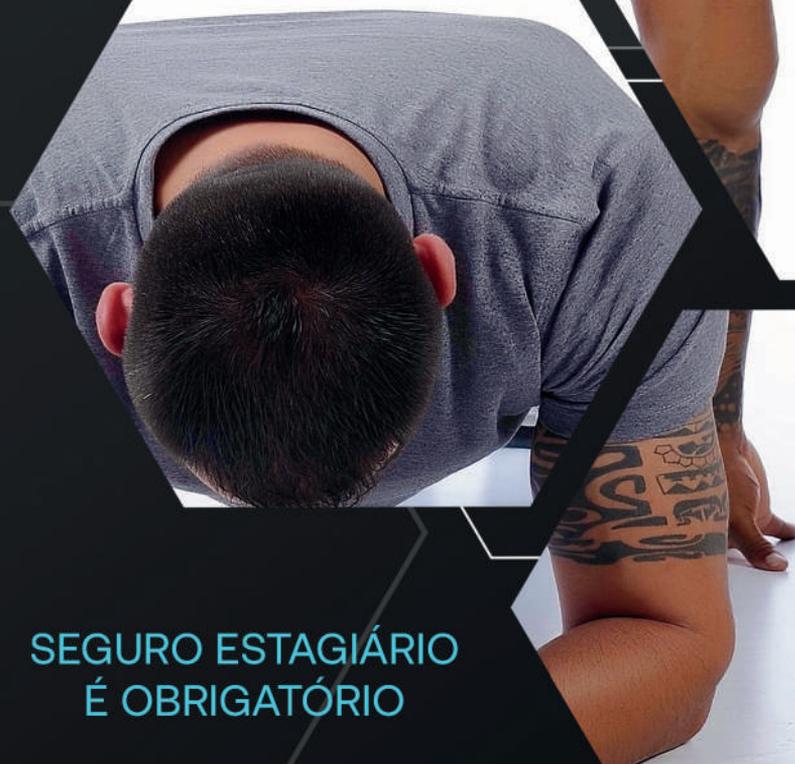
A **Casa do Fitness** oferece o teste genético da **GenePlanet**, que possui dois tipos de análises, o Nutrifit Life com um resultado voltado para estilo de vida e dieta e o Nutrifit Premium com o resultado mais completo para esportes, saúde e áreas de nutrição.

Com esses testes, seus alunos poderão entender melhor qual modalidade ou estilo de treino terá um **melhor resultado em seu corpo**.



CLIQUE AQUI E SAIBA MAIS!

Seus
ESTAGIÁRIOS e
FUNCIONÁRIOS estão
PROTEGIDOS?



**SEGURO 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



Nós, clientes, a pandemia e os melhores serviços

Inegavelmente 2020 já nos ensinou que as pessoas encontraram novas formas de se relacionar e que quando as relações mudam, as empresas se transformam.

A pandemia aflorou necessidades reais, como o cuidado com a saúde, e deflagrou hábitos antigos que nem nos dávamos conta. E as relações de consumo também mudam. O curioso é que mesmo admitindo que vemos o mundo de outra forma, insistimos em achar que nossos clientes nos veem como antes. Assim como a escola, o cinema e o comércio já não são os mesmos, com as academias não será diferente.

De nada adianta que os clientes sejam tratados como em 2019, se as academias e os próprios clientes também já não são os mesmos. Muitos proprietários e gestores de academias ainda não se deram conta de tamanha transformação.

Não é necessário falar sobre as atrocidades dos últimos meses: as mortes, a dor e o medo tomaram conta do mundo. Pessoas doentes. Pessoas físicas e jurídicas. Empresas adoecendo por não conseguirem se reinventar e porque não têm mais dinheiro para se manter.

Mas a pandemia também trouxe boas novas: afinal, quando tudo vira de cabeça para baixo podemos ver o mundo sob outro ponto de vista e oportunidades aparecem. Aqueles que já desembaçaram as lentes e conseguiram enxergar como as pessoas se comportam, tiveram maior chance de repactuar suas relações com seus clientes!

Diante de tamanha diversidade de comportamentos, a primeira regra legal, neste momento, precisa ser: ***se você como cliente não é mais o mesmo, por que o seu cliente seria?*** Superado esse ajuste de olhar, alguns aspectos precisam ser considerados.



Dra. Joana Doin

@doinadv

Advogada por vocação; Empresária por decisão;
Professora por devoção e Palestrante por gratidão.

01

Atenção à formalidade

O contrato anterior e o regimento interno da academia são documentos válidos e precisam ser resgatados. O que mudou nos combinados institucionais da empresa? Se a regra coletiva mudou, ainda que em caráter transitório, um novo regimento, provisório ou não, deve ser imediatamente redigido. Quando as relações mudam, o comportamento também muda. Os combinados devem acompanhar o fluxo da clareza. Muitas pessoas ainda estão perdidas, vagando entre o velho e o novo normal. A formalização de cada passo será um elemento essencial para garantir a lisura das relações e a legalidade dos movimentos.

02

Muda a oferta, muda o contrato

Caso a oferta tenha mudado, o contrato deve também ser alterado, formalmente, como aditivo ao anterior. O instituto da novação permite que as partes estabeleçam novos pactos na vigência de sua relação. É possível que a academia também já não seja mais a mesma, e que os serviços oferecidos anteriormente tenham sido alterados, diminuídos ou até mesmo aumentados, como o caso das aulas digitais. Assim, é obrigação da academia formalizar toda transformação no contrato com seus clientes, ainda que inicialmente de forma alternativa.

03

Nunca deixe o consumidor sem alternativa

Quando a empresa oferece opções para substituir a aula, treino ou horários dá ao cliente a chance de permanecer consumindo o serviço. Do contrário, o cliente poderá não continuar a relação. A empresa não tem culpa, mas o cliente também não. A lógica das alternativas na relação de consumo é importantíssima para o questionamento de multas, rescisões contratuais unilaterais e demais penalidades. Principalmente quando a alteração da oferta ocorre por determinação do Estado e não por opção da academia. No fechamento da empresa ou de determinada atividade, ter alternativas da prática da atividade física pode ajudar de sobremaneira à continuidade da relação.

04 **Formalize tudo**

Tudo o que for alterado deve ser minuciosamente escrito, estar formalizado e não deve ser presumido.

- ✓ Quais os meus direitos e os deveres do cliente diante da alteração dos entregáveis?
- ✓ Qual prazo que o cliente terá para utilizar determinado crédito?
- ✓ Poderá ser convolado em dinheiro? Em que condições?
- ✓ Qual prazo o aluno tem para evocar direito ao crédito de um período não utilizado?
- ✓ Mesmo após o vencimento do plano? Em que condições?

As perguntas devem ser respondidas por meio de um novo pacto firmado com o cliente. Mas como seria possível alterar tantos contratos? Assim, como antigamente: um por um. Uma boa oportunidade de a academia entender que, diante da pluralidade de novas necessidades, a singularidade das relações garantirá a melhor segurança jurídica. Se a relação é singular, o contrato também o será.

Uma nova era jurídica começa para o segmento, e os visionários já se adequam com maestria, com apoio de tecnologia, disponibilidade da equipe e orientação jurídica correta. Aí, sim, se tem a receita da prosperidade que os ajudará a enfrentar da melhor maneira a tempestade que vem pela frente; com segurança, criatividade e legalidade.

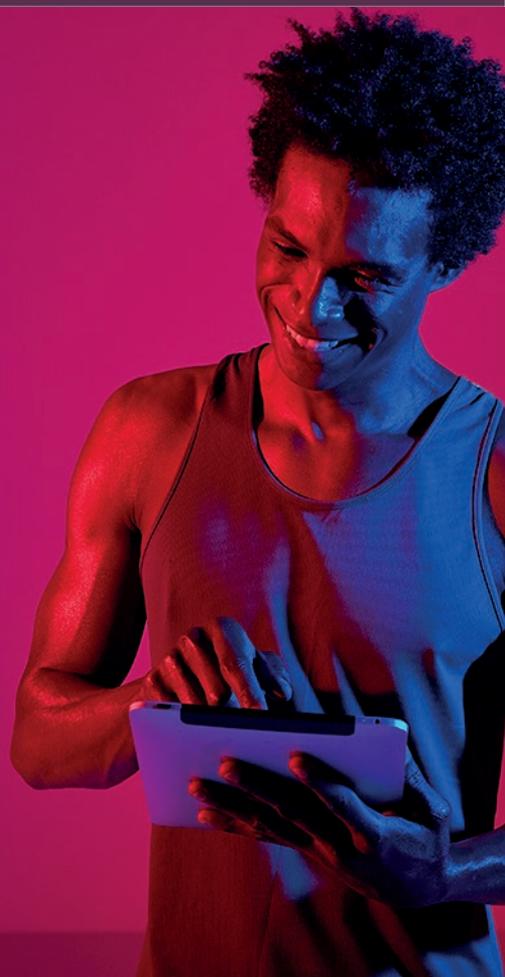
E que assim seja.

TOTALPASS

RENDA EXTRA PARA O SEU NEGÓCIO!

A TotalPass te ajuda a receber receita adicional no final do mês, levando novos alunos à sua academia!

SEJA NOSSO PARCEIRO



A large circular graphic with a white border. The interior is blue with several white stars. The text "Associado ACAD Brasil é membro IHRSA" is written in white. The graphic is flanked by horizontal stripes: red and white on the left, and green and yellow on the right.

Associado
ACAD Brasil
é membro
IHRSA



E conta com todos esses benefícios:

- Desconto no evento nos EUA
- Newsletter e Blog em português
- Acesso exclusivo ao site e app da IHRSA
- PDF de diversas publicações

A white circular graphic with a drop shadow, containing the text "Ainda não faz parte?" in blue.

**Ainda
não faz
parte?**

Informações:

21-2493.0101  21-96445.5939
atendimento@acadbrasil.com.br

www.acadbrasil.com.br

PATROCÍNIO MASTER

MATRIX

br.matrixfitness.com

Gympass

gympass.com

movement

movement.com.br

TOTAL HEALTH
WELLNESS EQUIPMENT

totalhealth.com.br

APOIADORES

eVo

w12.com.br

ihrsa

hub.ihrsa.org/ihrsa-brasil

**FITNESS
BRASIL**

fitnessbrasil.com.br

CASA DO FITNESS

casadofitness.com.br

TOTALPASS

totalpass.com.br

MEMBROS

JUNTOS
somos mais fortes.

CAMPANHA POR TEMPO LIMITADO

Compre agora e pague em
AGOSTO, SETEMBRO E OUTUBRO
Fale com nosso atendimento corporativo

PRODUTOS AQUAFITNESS PARA ACADEMIAS, CLUBES
E PROFISSIONAIS DO SECTOR

WWW.FLOTY.COM.BR

FACESHIELD

CUIDADO E PROTEÇÃO
NA MEDIDA CERTA

- Várias opções de **cores**
- Exclusivo **elástico para ajustes**
- **Fácil higienização**
- **Conforto** para o uso prolongado

Entre em contato para saber mais
detalhes: **(14) 99665-7734 / 3407-1205**

PPA Care Uma empresa da **PPA** @ppa.care

Comuniquemos as medidas
de segurança para seus
alunos através da
radioacademia

radioacademia.com.br



**FAÇA PARTE DA
VIDA DOS SEUS
ALUNOS. VENDA
TREINOS ONLINE E
AUMENTE SUA
RECEITA.**

treino pacto

Saiba mais: **apptreino.com.br/seja-premium**

A SUA PISCINA
FICOU VAZIA?
A GENTE
ENCHE PARA
VOCÊ!



(11) 5051-8009



FENIX
FITNESS EXPERTS

EQUIPAMENTOS
IMPORTADOS

SHOPPINGDASACADEMIAS.COM.BR

(11) 99320-0379 | (11) 4702-0823
(11) 97361-2175



TURBINE SEU
TREINO

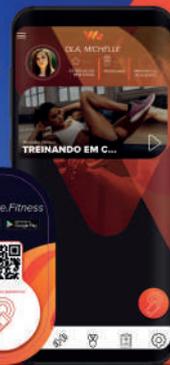
NADADEIRAS



We Care.Fitness

Na reabertura, organize os
agendamentos de aulas e horários
de forma *simples* e *automática*!

CONFIRA!



**Garanta benefícios
para a sua Academia!**

- ✓ Parceria GetNet
- ✓ Membro IHRSA
- ✓ Suporte Jurídico

Conheça todos
os Benefícios!

Seja um associado por apenas:
R\$ 100,00/mês

(21) 96445-5939 | atendimento@acadbrasil.com.br | www.acadbrasil.com.br

WIRE CROSS SMITH RACK

3 EM 1

+ DE 30 EXERCÍCIOS



**CROSS
SMITH MACHINE
RACK LPO**

**TRÊS DIFERENTES
SOLUÇÕES INTEGRADAS
PARA UM TREINAMENTO
INTENSO**

WIRE | CROSSOVER

Saiba mais

0800 772 40 80

movement.com.br

@movementfitness

movement