



ACADEMIAS TÊM NOVA JANELA DE OPORTUNIDADES

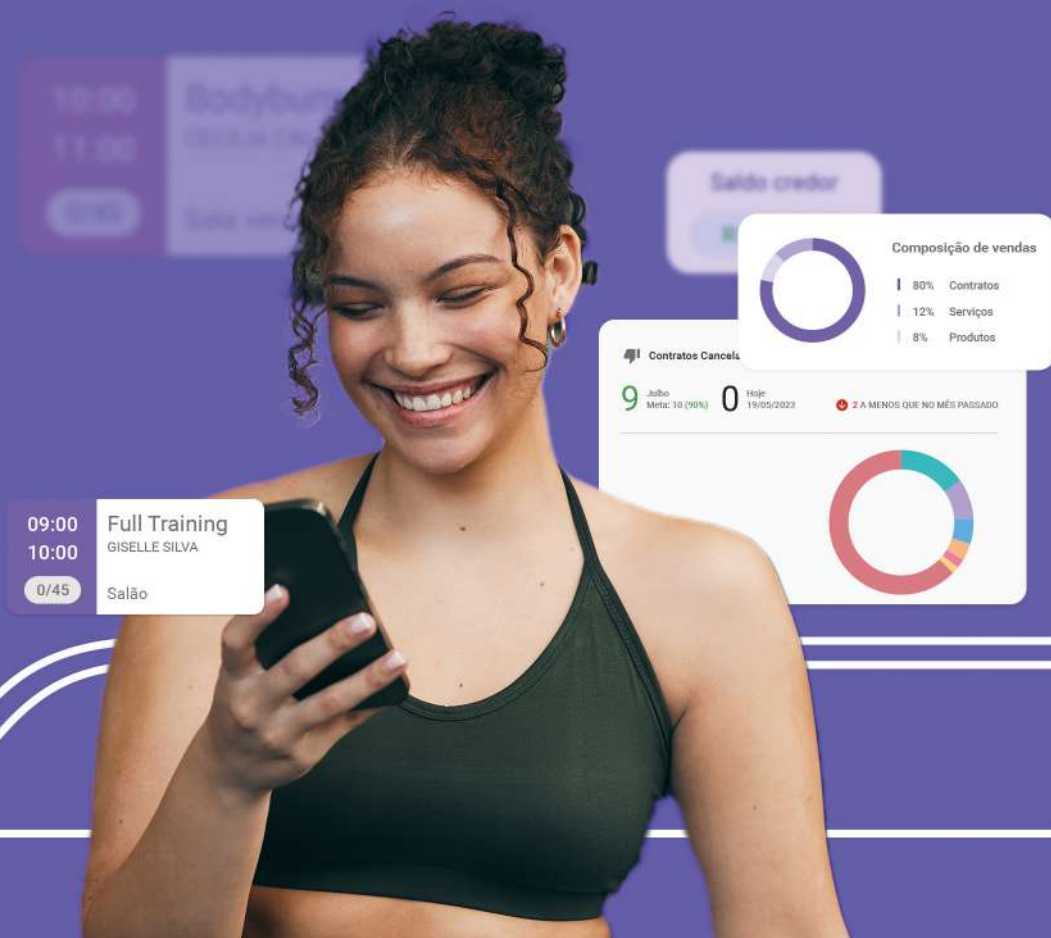


✕ SALDO DE 2023: ACAD TEM 1500 ASSOCIADOS E AUTORIDADES RECONHECEM
ESSENCIALIDADE ✕ PÁGINAS AZUIS: ENTREVISTA EXCLUSIVA COM SENADOR VENEZIANO ✕
✕ RECOVERY: O PÓS-TREINO QUE PODE AQUECER O MERCADO DE FITNESS ✕
✕ ACADEMIA LEGAL: ACADEMIAS E O RISCO IMOBILIÁRIO ✕

2024 começa agora em dezembro!

Você só terá um 2024 repleto de bons resultados se começar a tomar atitudes agora!

Venha para o EVO e tenha ajuda do **sistema de gestão mais completo do mercado fitness** para alcançar resultados históricos ao longo dos 12 meses de 2024!



TOTAL **PASS**

RECEITA EXTRA PARA A SUA ACADEMIA SEM PAGAR NADA POR ISSO

O Brasil vem crescendo na quantidade de academias e estúdios fitness espalhados por todo o país ano a ano, sendo **necessário se destacar em relação à concorrência**, né?

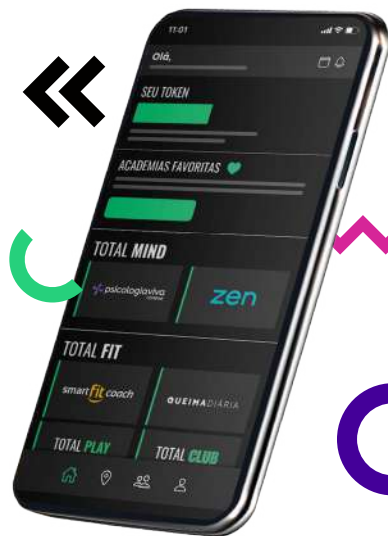
Ao fazer parte da rede de parceiros TotalPass, **a sua academia tem a chance de alcançar novos alunos ativos** e, conseqüentemente, aumentar o faturamento, com um benefício corporativo que **atende mais de 5.000 empresas e 2,5 milhões de colaboradores**.

VEJA ALGUMAS

VANTAGENS PARA O SEU NEGÓCIO:

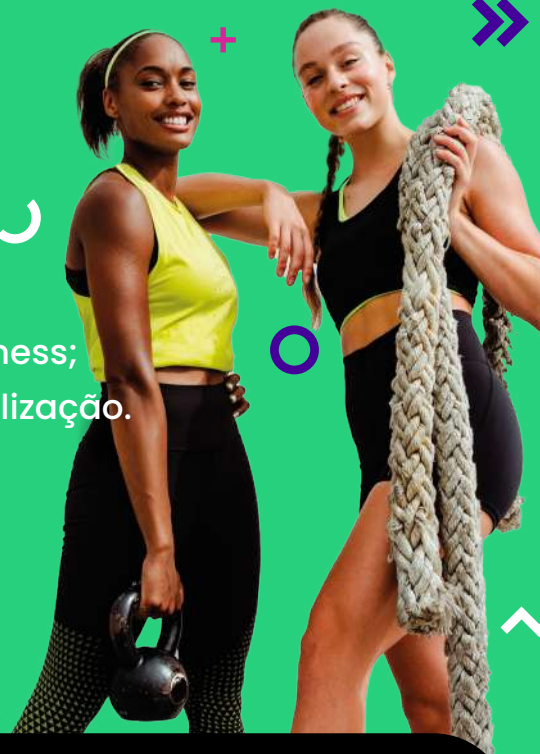
- Nova base de alunos;
- Zero vínculo de fidelidade;
- Mais visibilidade para a sua unidade fitness;
- Valor fixo por aluno desde a primeira utilização.

Você também terá acesso ao Portal de Academias, um espaço que reúne todas as informações relacionadas ao controle gerencial da parceria.



 **GOSTOU?
SEJA UM PARCEIRO
DA TOTALPASS!**

**#VAMOS
#TOTALIZAR**





INFORMAÇÃO :: NOVIDADES :: BENEFÍCIOS

ACAD BRASIL TEM

SIGA-NOS NAS REDES SOCIAIS:



@acadbrasil



acadbrasil.com.br/



21 2493-0101 / 21 96445-5939

EXPEDIENTE

DIRETORIA

PRESIDENTE: Ailton Mendes (AMS Xperience)

VICE-PRESIDENTE: Edgard Corona (Bio Ritmo/Smart Fit)

DIRETORES:

Monica Marques (Cia Athletica)

Gustavo Borges (Academia Gustavo Borges)

Fernando Sassen (Ipanema Sports)

Fernando Menezes (Selfit)

Gustavo Madeira (Blue Fit Academia)

CONSELHO FISCAL:

Richard Bilton (Cia Athletica)

Marcelo Ferreira (Personal Acqua Center)

Almir Mendes (AMS Xperience)

GESTÃO EXECUTIVA: Andrea Rodrigues

REDAÇÃO: Lilia Giannotti

EDIÇÃO E DESIGN: Eva Valentim

PALAVRA DO PRESIDENTE



AILTON MENDES

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

ailton.mendes@acadbrasil.com.br

A poucas semanas da virada de 2023 para 2024, já podemos fechar um balanço extremamente positivo deste ano de trabalho. Foram muitos os esforços para defender as pautas do setor junto às autoridades e garantir que as academias saiam com saldo positivo em questões decisivas como a Reforma Tributária. A campanha Somos Essenciais, criada para alardear sobre a importância das academias e dos profissionais de Educação Física para a saúde da população, também vem causando o efeito esperado.

Estas e outras conquistas que o setor alcançou este ano e, também, o que nos espera para 2024 estão no Especial desta edição. Sob o título “Janela de oportunidades escancarada”, a Matéria de Capa fala do cenário propício para as academias, que cada vez mais têm a chance de converter público consciente em cliente praticante de atividade física. Nas Páginas Azuis, entrevista com o senador Veneziano Vital do Rêgo, um forte apoiador das nossas atividades. E ainda nesta edição, as principais temáticas do Encontro Internacional Natação são o destaque da coluna Águas do Fitness.

Com as festas de final de ano, todos nós teremos um descanso necessário para recuperar o fôlego e continuar na luta. Os desafios do nosso mercado ainda são muitos, mas juntos, com a força de cada um dos empresários de academias, em todo o território nacional, a ACAD Brasil será capaz de aumentar a representatividade do setor e ter ainda mais conquistas.

Um abraço!

Ailton Mendes

ÍNDICE

MATÉRIA DE CAPA

Oportunidade: academias podem ganhar público maduro

08



ESPECIAL

2023: ACAD tem 1500 associados e autoridades reconhecem essencialidade

18



PÁGINAS AZUIS

Entrevista exclusiva com o Senador Veneziano Vital do Rêgo

24



ACADEMIA LEGAL

Academias e o risco imobiliário

30

ÁGUAS DO FITNESS

EIN: centenas de pessoas mergulham fundo em três dias de aprendizado

34

COMPORTAMENTO

Recovery: o pós-treino que pode aquecer o mercado de fitness

40

ROTINAS DE ACADEMIAS

Mercado aquecido traz mais questões trabalhistas

46

COLUNA EDUCAÇÃO FÍSICA – O OLHAR DO PROFISSIONAL

Exercício físico produz hormônio que trata diabetes e obesidade

50

linha **LANÇAMENTO**
NEXT

MOVEMENT®

Encontre nas
**melhores academias
do país ou com nossos
especialistas.**



**Confira os equipamentos
da linha aqui:**



JANELA DE OPORTUNIDADES ESCANCARADA

Academias têm chance de converter público maduro em cliente praticante de atividade física e vencer a maior concorrência do setor: o sofá!



Em 1968, o médico e preparador físico norte-americano **Dr. Kenneth Cooper** criou um teste de corrida de 12 minutos para classificar o nível de aptidão física dos integrantes das forças armadas americanas. O nome “Cooper” foi usado em homenagem ao criador do teste e, em pouco tempo, passou a ser usado para avaliar atletas e pacientes que desejavam entender melhor seu condicionamento físico. Já naquela época, o **Dr. Cooper** orientava a corrida como uma das principais fontes de longevidade. A expressão “fazer um cooper” se tornou um sinônimo de “fazer uma corrida” e foi justamente na década de 1970 que a medicina começou a olhar para a atividade física como uma aliada.

Mais de 50 anos se passaram e inúmeros estudos e pesquisas foram publicados relacionando a prática da atividade física com a prevenção da saúde e a diminuição de incidência de diversas doenças. Há décadas, as pessoas sabem que o sedentarismo é um fator de risco e de agravamento de doenças, mas nunca ficou tão evidente para todas as pessoas o quanto essa questão pode ser decisiva frente uma epidemia ou até mesmo uma pandemia, como a que o planeta experimentou recentemente. O fato é que as pessoas ativas passaram mais fortalecidas por essa experiência.

“O sedentarismo é um fator de risco e de agravamento de doenças.”

Sofá: o maior concorrente das academias

As recomendações de um médico da importância do **Dr. Cooper** não foram suficientes e os índices de sedentarismo cresceram mundialmente, alavancados pelas comodidades do mundo moderno, entre as quais os serviços de *streaming*. Hoje, a maior concorrência das academias não é a academia vizinha, mas sim o sofá! Um dos maiores desafios do setor é tirar as pessoas da condição de sedentárias, e criar um hábito, uma rotina de atividade física, regular e orientada, na vida delas.

Neste cenário pós-pandêmico e com centenas de novos estudos publicados desde 2020, a sociedade se deu conta de que se movimentar é fundamental e que não optar pela prática da atividade física pode ser um erro fatal. Nunca as academias e os profissionais de Educação Física — ambos já reconhecidos como essenciais para a saúde da população — tiveram uma janela de oportunidades tão escancarada. É preciso aproveitá-la. O mercado precisa conhecer o cliente em potencial.

É preciso mudar estratégias e abordagens

O recém-publicado relatório de previsões **Mindbody** e **Classpass 2024** traz como uma das principais revelações o fato de que o bem-estar passou a ser uma prioridade máxima para as pessoas, em todo o mundo. Ficou claro que os consumidores agora consideram saúde, boa forma e bem-estar essenciais para se gastar.

Neste cenário, no qual as pessoas estão mais conscientes da necessidade de praticar atividade física, existe uma clientela madura, prestes a “comprar” os serviços das academias. Mas como fazer essa conversão de um possível cliente consciente para um praticante regular e consumidor de fitness e bem-estar?



“Os consumidores agora consideram saúde, boa forma e bem-estar essenciais para se gastar.”



“Essa releitura do setor de bem-estar traz não só oportunidades para quem já está no mercado como, também, abre portas para novos ofertadores. Novas empresas podem entrar no segmento defendendo uma bandeira que começa a ganhar corpo neste movimento competitivo. As oportunidades aparecem nas brechas de evolução. Quanto mais evoluído é o nosso mercado, mais ele terá espaço para que sejam criados negócios posicionados e com alto valor”, disse

Alessandro Mendes, CEO da Startup Idealizei.

E o especialista vai além: *“experimentamos esse momento no qual as pessoas enxergam o lazer, a saúde, a qualidade de vida, o pertencer e a felicidade como referências! Durante muito tempo, o principal eixo competitivo deste setor foi a precificação. As empresas já entenderam que as pessoas não compram por causa do preço, mas sim da proposta oferecida a elas.”*

Para **Alessandro Mendes**, o maior desafio para atrair as pessoas que nunca fizeram atividade física é mostrar que as academias são lugares seguros nos quais elas podem dedicar um tempo do seu dia. *“Acredito que as academias não são só negócios de fitness, mas são sim negócios de relacionamento, que promovem o despertar de metas, objetivos, sonhos... sempre por meio da atividade física. Depois do enfrentamento à pandemia, a importância das academias ficou ainda mais evidente, não só para a questão da saúde, mas também para as relações sociais.”*

“Como gestores e profissionais do setor, temos pela frente o desafio de construir uma releitura dos negócios e das estratégias de comunicação, para que possamos apresentar a estas pessoas que estão no sofá. Se queremos sair da margem dos 5% de penetração deste mercado, devemos fazer diferente, com novas estratégias e abordagens. As pessoas precisam enxergar a academia como um apoiador na jornada de vida delas, como algo que deve fazer parte da rotina diária. Devemos mostrar a elas que, no final das contas, praticando atividade física, elas terão mais saúde, mais amigos, mais felicidade, mais relacionamentos saudáveis, mais vida!”, completou o especialista.

“As pessoas precisam enxergar a academia como um apoiador na jornada de vida delas.”



Novas ofertas de serviços e nova comunicação

Quando comparados os mercados dos Estados Unidos e do Brasil, fica evidente de que lá a oferta de serviços das academias está bem mais voltada para questões de saúde (no sentido da prevenção de doenças), enquanto que aqui fica evidente que os serviços oferecidos são voltados essencialmente para emagrecimento, tratamento de lesões e práticas esportivas, sem que o foco seja a saúde preventiva. Esta diferença fica evidenciada no quadro a seguir, que mostra as certificações e pós-graduações mais procuradas atualmente nos dois países.

Certificações e pós-graduações mais procuradas: Estados Unidos X Brasil

- 
- Disfunções do Movimento e Dores Crônicas
 - Especialista em Mal de Alzheimer
 - Especialista em Reabilitação Cardíaca
 - Fitness Geriátrico
 - Especialista em Estilo de Vida
 - Especialista em Recuperação de Articulações
 - Especialista em Esclerose Múltipla

- 
- Personal training
 - Treinamento desportivo
 - Basquetebol
 - Bioquímica do Exercício
 - Atletismo
 - Lesões e doenças musculoesqueléticas
 - Fisiologia, avaliação e prescrição do exercício físico
 - Exercício e controle de peso corporal



*“Fica nítida a diferença de foco para especializações mais direcionadas à saúde no exterior. Isso faz com que academias e estúdios de lá ofereçam atividades para essas necessidades, e sua comunicação seja direcionada a pessoas que precisam desse tipo de serviço. Já no Brasil, há uma tendência de oferta de serviços mais voltada para o corpo trabalhado fisicamente ou para o tratamento de lesões”, disse **Marcos Tadeu**, consultor, CEO da Alliance Fitness e coautor do livro “Gestão da experiência do cliente em academias”.*

No Brasil, mais de 90% da população está fora das academias. Como atrair os sedentários? *“O setor precisa oferecer programas e atividades que tenham apelo para quem não gosta de academia, não conhece, não tem hábito de exercício e, principalmente, não tem objetivos estéticos como prioridade. Essas pessoas não se comportam como os clientes tradicionais de academias e a necessidade de guiá-las é muito maior.”*

Marcos Tadeu é otimista quanto às oportunidades, no qual as pessoas estão mais conscientes de que é preciso praticar atividade física para aumentar a imunidade, prevenir doenças e ter uma vida verdadeiramente mais saudável. *“Esse cenário é provavelmente a maior oportunidade que já se apresentou para o setor, nas últimas duas décadas. Só que para aproveitá-la as academias devem mudar suas ofertas e sua comunicação. Para fazer a conversão de um possível cliente consciente para um praticante regular e consumidor de fitness e bem-estar é preciso apostar em comunicação, processos e programas e tudo bem diferente do tradicional ‘ficar sarada’, que as academias ainda usam”,* concluiu o especialista.

Jornada do Cliente: quem está fora da academia está em que fase desta tal jornada?

A Jornada do Cliente é a representação gráfica do percurso percorrido antes, durante e depois da compra e utilização de um produto ou serviço. É uma espécie de mapa do caminho percorrido por quem compra e um roteiro para que o empresário possa se colocar no lugar do seu cliente, pensar com a cabeça dele, entender o que deve propor a ele em cada etapa, para que ele reconheça a importância da sua solução.

Pode-se dizer que boa parte da população que está fora de uma academia, que no caso do Brasil é mais de 90% das pessoas, já sabe que precisa mudar de hábitos e, sendo assim, esse público está quase lá na decisão de ingressar numa vida saudável. Já é um público maduro e consciente, mas precisa ser convertido em praticante regular e assíduo. Quando se leva em conta a Jornada do Cliente, o futuro cliente da academia já está pronto! Ele está na chamada etapa 3, muito perto da decisão de compra.

As etapas da jornada do cliente

APRENDIZADO E DESCOBERTA

1



Na primeira etapa da jornada, o cliente apresenta indícios de um problema a ser resolvido e a partir disso, busca informações para entender como solucioná-la durante esse período, ofereça a ele um conteúdo informativo, visto que o problema ainda não foi descoberto.

CONSIDERAÇÃO DA SOLUÇÃO

2



Agora o cliente já conhece qual é o problema e busca entender como resolvê-lo. As pesquisas desta etapa são mais específicas e voltadas para soluções ou oportunidades. Elabora conteúdos relevantes que possam auxiliar nas dúvidas sobre o produto.

DECISÃO DE COMPRA

3



Após definir o problema e pesquisar as possíveis soluções, o cliente decide efetuar a compra e procura informações para embasar sua decisão. Procure mostrar as vantagens da sua academia para que o cliente demonstre interesse em escolher a sua marca.

AÇÃO DE COMPRA

4

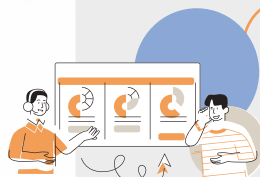


A última etapa da jornada é a compra do produto ou contratação do serviço, que deverá solucionar o problema inicial do seu cliente. Agora, as estratégias de vendas são outras, e devem focar no relacionamento direto com o cliente.

Dicas para entender os clientes e criar estratégias bem-sucedidas de **marketing e vendas**



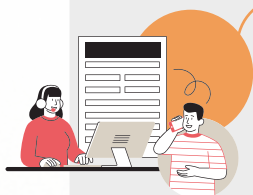
1. Conhecendo o cliente — faça uma análise detalhada dos alunos: idades; preferências de treino; objetivos de saúde etc. Implemente sistemas para coletar feedback, como caixas de sugestões, conversas informais após as aulas e métricas quantitativas, para obter insights sobre a experiência deles. Com base no feedback e no perfil, adapte serviços, aulas e instalações para melhor atender às necessidades dos seus alunos.



2. O poder do planejamento — desenvolva um calendário que destaque promoções, eventos e novos programas. Isso ajudará sua equipe a se preparar com antecedência. Faça revisões periódicas do seu plano para garantir que esteja alinhado com objetivos de negócio e necessidades dos alunos. Estabeleça metas claras e mensuráveis para a equipe. Isso pode direcionar esforços e permitirá que você avalie a eficácia de suas estratégias.



3. Redes sociais como ferramenta de engajamento — mantenha uma presença ativa nas redes sociais com publicações regulares (dicas de treino, destaques de alunos, novas aulas e programas). É crucial interagir com seus seguidores, responder comentários e estar aberto a feedbacks. Promova desafios de fitness ou promoções especiais para incentivar os alunos a visitar sua academia com mais frequência e atrair novos clientes.



4. Maximizando o e-mail marketing — não envie a mesma mensagem para toda a sua lista. Segmentar seus contatos com base em seus interesses pode aumentar e muito as taxas de conversão. Mantenha seus alunos informados sobre novas aulas, eventos e promoções através de newsletters regulares. Use ferramentas de automação para enviar e-mails de boas-vindas a novos alunos, lembretes de renovação ou mensagens de aniversário.



5. A importância de mensurar o churn (taxa de cancelamento) — use pesquisas e feedbacks para entender por que os alunos estão cancelando as matrículas. Desenvolva programas específicos para reter alunos que estejam considerando cancelar ou que tenham diminuído a frequência. Se um aluno regular parar de frequentar, faça contato pessoal. Um simples e-mail ou telefonema pode fazer a diferença.



6. Área de vendas — na venda consultiva, o vendedor age como um consultor e se esforça para entender as necessidades de quem compra, oferecendo soluções personalizadas e garantindo que o cliente receba exatamente o que precisa. O objetivo é construir um relacionamento a longo prazo, estabelecendo confiança. Ao entender as metas de fitness de um cliente, suas preferências e preocupações, as academias podem oferecer pacotes personalizados, aulas e planos alinhados às aquelas necessidades.

Pesquisa: os benefícios de pertencer

Há décadas, a questão de porque algumas pessoas pagam por um plano anual a uma academia que não frequentam é um mistério para o mercado de fitness. Para alguns especialistas, os chamados “clientes dorminhocos” devem ser pesquisados e melhor compreendidos para que o setor de saúde e fitness possa obter mais informações sobre o que os motiva e quais são os benefícios percebidos por eles.

Para algumas pessoas, somente o fato de pagar o plano anual da academia é sinônimo de benefícios à auto-identidade, saúde mental e autoestima. Ser “associado” de uma academia pode dar às pessoas a sensação de que existe uma oportunidade de aproveitá-la, a qualquer momento que desejarem.

Uma pesquisa recentemente publicada por HCM e Active mostrou que a maior razão apontada pelos entrevistados por manterem o pagamento do plano, mesmo não indo à academia, foi: “para que eu possa ir se quiser”, **23%** dos participantes e **16%** disseram que estar matriculado os fazia “sentir-se bem” e **10%** declarou que o reconhecimento social é um fator importante no seu processo de tomada de decisão. Além disso, **16%** disseram que pagaram porque “isso poderá me encorajar a ser mais ativo em algum momento no futuro” e outros **11%** disseram que “isso acabará por me motivar a fazer exercício”.

Este estudo pode abrir uma nova área de investigação para o setor da atividade física. Com novos tópicos e *insights*, gestores e empresários poderão aprofundar a psicologia das pessoas e como elas experimentam os benefícios percebidos de pertencer a uma academia. Tudo em prol de tirar os mais de 90% dos brasileiros do sofá.

“Estudo pode abrir uma nova área de investigação para o setor da atividade física.”

Razões para pagar um plano, mas não frequentar



Um ambiente convidativo e acolhedor pode ser determinante



A arquiteta **Patricia Totaro**, especialista e referência no mercado de fitness desde 1995, conversou com a equipe da Revista ACAD sobre o quanto um ambiente acolhedor pode contribuir para que o tal público maduro entre e permaneça em uma academia.

“O público maduro, esse pelo qual o mercado de fitness luta há muitos anos, apareceu de forma significativa depois da pandemia, que trouxe para dentro das academias pessoas que antes não frequentavam esses espaços. Hoje, o consumidor final percebe que a academia não é só estética, mas é, principalmente, sinônimo de saúde física, mental e espiritual.”

Patricia é enfática em dizer que para tornar os espaços físicos das academias mais atrativos especialmente para pessoas que não têm prática em malhar, é preciso entender porque elas não as frequentam. *“Muito provavelmente um dos motivos é o fato de que a maioria das academias ainda estão no estereótipo da “malbação”. Assim, é preciso preparar o espaço físico para acolher, com menos espelhos, mais convidativo, tirar o foco visual do equipamento, porque alguns podem ser até assustadores, para quem nunca treinou. Ao entrar numa academia, a pessoa deve ter o olhar desviado para um objeto decorativo, um espaço relaxante de estar.”*

Há mais de 15 anos, a arquiteta aposta em fazer projetos com espaços especialmente pensados para as pessoas que não gostam de academias. *“Esse público que é imenso precisa se sentir acolhido. As áreas de convivência, importantes para todos os perfis de públicos, inclusive os que gostam de malhar, pedem uma pegada de uma residência: não tem lugar mais acolhedor do que a nossa casa, certo? Com uso de móveis confortáveis, mais acolhedores, poltronas, almofadas, que aliás é um recurso bem bacana para sempre mudar cores, formatos, decoração e renovando os aspectos visual e sensorial da academia. Atenção também à iluminação, que envolve aspectos como o decorativo, já que é um diferencial que vai dar um charme ao espaço, e também vai garantir a acuidade visual, o conforto para enxergar melhor.”*

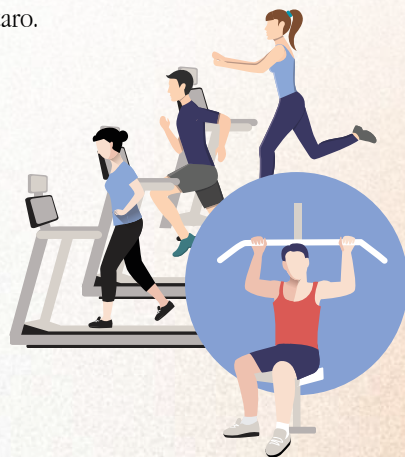


“Academia não é só estética, mas é, principalmente, sinônimo de saúde física, mental e espiritual.”

Matéria de Capa

Uma academia que pretende ser mais acolhedora, sem excesso de luz colorida nas áreas comuns e sem imagens típicas de fisiculturistas e mulheres com “corpos perfeitos” também não pode ser sem graça. Como fazer para torná-la convidativa, charmosa e atraente? “O ideal é também pensar no público 60+, fazer adaptações no vestiário, por exemplo, com piso antiderrapante, barras de segurança para apoio e até com banquinho dentro do chuveiro. É preciso garantir a jovialidade, um toque moderno, mas sem deixar de lado as questões de conforto, segurança e adaptabilidade para todos os públicos. Outro aspecto impactante é um acesso fácil e uma circulação simples também para que quando a pessoa entre na academia, ela saiba para onde se dirigir e não se sinta deslocada. Tudo isso pode contar pontos na hora de conquistar e fidelizar novos públicos, mas só será o suficiente se a equipe da academia for treinada para ser extremamente acolhedora”, finalizou Patricia Totaro.

A equipe da Revista ACAD conversou com estes especialistas a fim de contribuir com sugestões e possíveis caminhos para que gestores de academias possam planejar para 2024 ações de marketing, recursos de vendas, mudanças na arquitetura e muito mais. O cenário é promissor e o mercado de fitness parece realmente ter chegado a um ponto de maturidade que merece ser explorado de forma eficaz e com planejamento. E a sua academia? Está finalmente pronta para aproveitar as janelas de oportunidade?



LE FORZZ

Conheça a linha Verse.

A linha de equipamentos premium da Casa do Fitness.

Apresentamos a linha Verse da Le Forzz, marca exclusiva da Casa do Fitness, uma coleção exclusiva de equipamentos de fitness que redefine o conceito de excelência.

A linha Verse veio para se juntar à Runverse, a esteira tecnológica da Le Forzz e que já está presente nos centros de treinamento high end mais sofisticados e exclusivos do país.

A esteira Runverse, que pode ser encontrada em quase todas as filiais da Cia Athletica, deu início à revolução tecnológica no fitness, que gerou essa nova linha.

Runverse

Uma experiência que vai além do treino.



B-VERSE Bicicleta Vertical



R-VERSE Bicicleta Horizontal



E-VERSE Elíptico



CLIMBVERSE Escada



Conhecer mais sobre a linha Verse



MARCA EXCLUSIVA

CASA DO FITNESS IMPORTADORA DE ARTIGOS ESPORTIVOS LTDA
CNPJ 08.743.146/0001-39

ENCONTRE ESSES PRODUTOS EM:

LEFORZZ.COM.BR
CASADOFITNESS.COM.BR
LOJAS FÍSICAS CASA DO FITNESS



NewFitness

FITNESS GROUP



Sempre conectados e de olho no sucesso de nossos Clientes, estamos empenhados em oferecer equipamentos com excelentes recursos, design de ponta e claro com o melhor custo-benefício para sua Academia.

AS MELHORES MARCAS



movement

SCHWINN

LifeFitness

XTREME

TOTAL HEALTH

Octane

MATRIX



Escaneie o QRcode



Solicite seu Orçamento

MONTE SUA ACADEMIA

Visite nosso **SHOWROOM**



R. KARL HULER, 295 • DIADEMA • SÃO PAULO • 09941-410



ACAD BRASIL CADA VEZ MAIS FORTE: SÃO MAIS DE 1500 ASSOCIADOS!

**Trajetória da Associação em 2023 mostra que academias
são essenciais à saúde da sociedade brasileira
e que as autoridades já reconhecem esse fato**

Em 1999, um grupo de empresários cariocas fundou a Associação de Academias do Estado do Rio de Janeiro, embrião do que em apenas alguns meses seria oficialmente representante nacional de todo um setor. Durante anos, o número de academias associadas a esta entidade girou em torno de 200 — quase nada, em um universo de mais de 30 mil estabelecimentos de todo o país.

Não foram poucos os esforços para mudar tal cenário. Um projeto de nacionalização da entidade, com a identificação de lideranças em todas as regiões do país, contribuiu para a girar a chave. Prestes a completar 25 anos de existência, a ACAD Brasil alcançou mais um marco em sua história: ultrapassou os 1500 associados, com academias de Norte a Sul do país, atuando lado a lado para que o setor nacional de fitness seja ainda mais forte, mais representativo e cada vez mais reconhecido como essencial à saúde da sociedade.



“Devemos celebrar esta conquista incrível, porque agora somos mais de 1500 membros na Associação, unindo força e representatividade em prol do crescimento do nosso mercado. Essa marca representa não apenas um número, mas uma comunidade unida, apaixonada pelo fitness e dedicada a impulsionar o bem-estar e a essencialidade do setor, contribuindo diariamente para a saúde do nosso país”, disse **Ailton Mendes**, presidente da ACAD Brasil.

Uma das tarefas mais importantes da Associação é política e diz respeito não apenas ao monitoramento de projetos de lei que possam prejudicar as atividades das academias, mas principalmente ao incansável trabalho de sensibilizar autoridades governamentais quanto à necessidade de políticas públicas que fomentem a prática da atividade física como benefício direto para toda a sociedade.

O ano de 2023 foi marcado por contínuos esforços da ACAD Brasil e do Sistema Confef/CREFs, representantes do setor nacional de fitness, para comunicar e sensibilizar autoridades governamentais sobre a essencialidade das atividades das academias e dos profissionais de Educação Física. **A seguir, algumas das conquistas resultado destes esforços.**

Ministério da Saúde publica nota que reconhece relevância das academias



O ano de 2023 está prestes a terminar e o setor de fitness, saúde e bem-estar tem muito a comemorar. Entre as muitas conquistas destes doze últimos meses, uma das mais expressivas foi a publicação de uma nota do Ministério da Saúde reconhecendo a relevância do setor. Foram muitas audiências com a ministra **Nísia Trindade Lima**, que presidiu a Fundação Oswaldo Cruz (Fiocruz) entre 2017 e 2022. Em uma destas audiências, em junho, a ACAD Brasil, com fundamental apoio do **Deputado Felipe Carreras** e representada por **Patrick Aguiar**, defendeu a importância da atividade física como política pública de saúde e a necessidade de incentivos fiscais.



A atuação do deputado e da associação resultou na publicação da **Nota Técnica Nº 70/2023**, pelo Departamento de Prevenção e Promoção da Saúde do ministério, concluindo que *“políticas fiscais voltadas para efetivar atividade física e academias é um importante marcador e deve ser considerado na elaboração, aprimoramento e implementação de políticas públicas de saúde e políticas públicas tributárias no país.”*

“O mundo cada vez mais avança com medidas que facilitem o acesso a essas atividades, adotando a isenção tributária. A atividade física é parte de um modelo de ampliação de eficiência na atenção primária, pois previne diversos problemas de saúde e é uma prática integrativa e complementar de baixo custo”, disse o deputado **Felipe Carreras**, forte defensor do setor.





Em setembro, o médico **André Luiz de Carvalho Ribeiro**, mais conhecido como **André Fufuca**, assume o Ministério do Esporte e já em outubro recebe uma comitiva do setor, liderada por Patrick Aguiar, representante da ACAD Brasil em Brasília. Na pauta, a importância dos profissionais de Educação Física e das academias serem reconhecidos como da área da Saúde.

Ano marcado por incontáveis encontros com autoridades

O Congresso Nacional foi a segunda casa para a ACAD Brasil em 2023. Foram meses de incontáveis reuniões com autoridades das duas casas, Câmara e Senado, com deputados, senadores, secretários e ministros, que receberam representantes da Associação e do Sistema Confed/CREFs, com argumentações sólidas — baseadas em estudos e pesquisas científicas — que colocam o setor de fitness na posição de promotor da saúde.

A agenda da ACAD Brasil foi muito intensa! Por diversas vezes, o presidente **Ailton Mendes** e **Patrick Aguiar**, líder da Associação em Brasília, se reuniram com autoridades governamentais da Câmara e do Senado. Na pauta, temas sensíveis ao fitness nacional, com destaque para a **Reforma Tributária e o entendimento de que as academias são promotoras de saúde**.

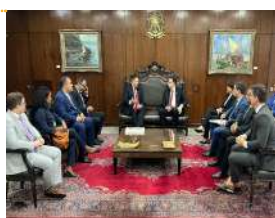
“Esses encontros com autoridades do Congresso Nacional mostram o quanto nossa representatividade tem aumentado e se fortalecido. Nesta forte agenda, defendemos o quanto o setor de academias contribui com a Saúde da população e o que isso representa para a Economia do país, tanto na produtividade econômica, como na redução de gastos do SUS, no combate às doenças crônicas não transmissíveis e nos cuidados com a saúde mental”, disse Ailton Mendes, presidente da ACAD Brasil.

Algumas das autoridades que receberam representantes da ACAD Brasil, em 2023:

- Ministra da Saúde Nísia Trindade Lima
- Ministro da Saúde André Fufuca
- Senador Izalci Lucas
- Senador Flávio Arns, presidente da Comissão de Esportes do Senado
- Senador Veneziano do Rêgo
- Senador Efraim Filho
- Secretário Especial de Assuntos Federativos da Secretaria de Relações Institucionais, André Ceciliano
- Secretário-executivo da Comissão de Esportes da Câmara Federal, Lindberg Aziz Cury
- Deputado federal Diego Garcia
- Deputado federal Paulo Fernando Melo da Costa
- Deputado federal Júlio César
- Deputado federal Ricardo Abrão
- Deputado federal Daniel Soranz, ex-secretário de Saúde do Rio de Janeiro
- Deputado federal Maurício Luiz de Souza, ex-atleta do vôlei nacional



Inédito: Presidente do Senado recebe presidente de CREF no sofá imperial



Um destes encontros em Brasília foi um verdadeiro marco na trajetória do setor nacional de fitness: pela primeira vez na história o presidente do Senado recebeu o presidente de um dos Conselhos Regionais de Educação Física. Nelson Leme, presidente do CREF4-SP, liderou uma comitiva com presidentes de outros conselhos regionais, e foi recebido, em encontro de mais de uma hora, por Rodrigo Pacheco, para uma conversa sobre as demandas das academias e dos profissionais de Educação Física.



“Só o fato de nos sentarmos no sofá imperial do Senado é um marco emblemático e de muita representatividade para o nosso setor! O senador Pacheco foi muito receptivo, tanto que estavam previstos apenas 15 minutos para o nosso encontro e durou mais de uma hora”, disse Nelson Leme.

Sobre os temas abordados na conversa: Reforma Tributária, Essencialidade das academias e atividades da Educação Física, Lei do Esporte e a criação de um Fundo Nacional para Pessoa Com Deficiência.

Arthur Lira recebe comitiva da ACAD Brasil na residência oficial da Câmara



O presidente da Câmara dos Deputados, deputado Arthur Lira, recebeu o presidente da ACAD Brasil, Ailton Mendes, e o deputado federal Felipe Carreras para uma conversa sobre o papel estratégico das academias e dos profissionais de Educação Física.



A comitiva entregou um dossiê que comprova que atividades de condicionamento físico contribuem para a saúde primária e desonera o estado, uma vez que garante a saúde física e mental das pessoas, as torna mais produtivas, além de diminuir os gastos no SUS. Foi feita uma defesa contundente da importância do setor e mostrou que diversos países têm aplicado alíquotas tributárias menores para estimular a prática das atividades.



2024: ACAD Brasil completa 25 anos de esforços em prol do setor

No próximo ano, a Associação completará 25 anos de dedicação ao setor nacional de fitness. Entre as muitas atividades já planejadas para as comemorações deste ¼ de século, estão 18 eventos próprios, em todas as regiões nas quais há representantes e lideranças. Os Encontros

ACAD Brasil têm sido fundamentais para aumentar a representatividade das academias junto às autoridades governamentais — nas instâncias municipal, estadual e nacional — e têm sido uma das mais fortes atrações para novos associados, pois é um espaço de contato direto com empresários de academias, em cada região. Tanto a diretoria como todas as lideranças e equipe ACAD Brasil estão confiantes de que 2024 será um ano de crescimento da Associação e consequentemente dos negócios do fitness nacional.

#GestãoDeVerdade

#SistemaParaAcademia

Gestão descomplicada gera negócios lucrativos

Simplificamos processos garantindo a **alta performance** de **resultados** para os seus objetivos. Conte com um **ecossistema de soluções** para conquistar o bem-estar do seu negócio e dos seus alunos.

+3000 grandes negócios utilizam Pacto na América Latina e EUA!



LESCINQ

CIAFIT

ACADEMIA
CORPO & SAÚDE

COOPER
EXPERIENCE

JK
FUNCIONAL

Korpus

premiere

NEW
GYM

NOVA
BODYWORK

ACADEMIA
PRÉMIUM

PD

PRATIQUE

NITERO
SWIM

Sigmaklube

Esportes
Somerset

U

UPPER

UNIC



Descubra porquê
milhares de negócios
fitness escolhem a Pacto:
sistemapacto.com.br
[@sistemapacto](https://www.instagram.com/sistemapacto)





Ailton Mendes
Presidente ACAD Brasil

Entrevista

Senador Veneziano

Veneziano Vital do Rêgo Segundo Neto é um advogado e político brasileiro, vereador e prefeito de Campina Grande por dois mandatos consecutivos e deputado federal pela Paraíba. Atualmente é senador pelo mesmo estado e vice-presidente reeleito do Senado Federal. Entusiasta das questões pertinentes ao mercado nacional de fitness, entendendo que atividade física, esporte e saúde são essenciais à sociedade, Veneziano conversou com a equipe da Revista ACAD Brasil especialmente para as Páginas Azuis.

1. Como vice-presidente reeleito do Senado Federal, qual a sua visão sobre os maiores desafios da casa, nos dias de hoje?

Um dos grandes desafios que tivemos foi o de pacificar a relação entre os poderes. Da parte do Senado, o presidente Rodrigo Pacheco tem tido uma postura muito firme na defesa da democracia e da boa convivência. E como vice-presidente e defensor, por formação e convicção, do diálogo, da conversa, de um relacionamento respeitoso e produtivo, tenho, também, dado modesta colaboração neste sentido.

Quanto à agenda legislativa, esta não para. Mas, certamente, as matérias estruturais ocupam sobremaneira os holofotes das Casas Legislativas.

No momento, o Senado está debruçado sobre a Proposta de Emenda Constitucional nº 45, de 2019, a Reforma Tributária, a fim de apreciá-la com profundidade, mas sem perder de vista o objetivo de devolvê-la à Câmara com tempo hábil à sua apreciação ainda este ano. Vencida essa etapa da alteração Constitucional, o Congresso Nacional terá pela frente a missão de apreciar as Leis Complementares que, de fato, efetivarão o Imposto sobre “Valor Agregado”, no país. Cogita-se, ainda, a apresentação de uma Reforma Administrativa por parte do Governo Federal, além de outros tantos marcos legais estruturantes para o país, já tramitando nas Casas Legislativas, como aqueles que tratam da Inteligência Artificial (somos autores de uma matéria sobre o tema) e da produção de Hidrogênio Verde — uma matéria sob nossa Relatoria.

“Para cada R\$1 investido na prática esportiva, outros R\$3 são economizados na saúde pública”

2. Você é autor de um projeto de lei que permite deduzir no Imposto de Renda gastos com academias e centros de saúde física. O que de fato uma lei como esta poderá trazer à sociedade?

Este Projeto de Lei (PL nº 3276/2021) foi lido em setembro de 2021 e despachado à Comissão de Esporte, seguindo à Comissão de Assuntos Econômicos (CAE). Compete a esta última uma decisão terminativa, ou seja, se aprovada, a matéria não precisará ir a Plenário, seguindo diretamente à Câmara dos Deputados. Agora em 2023, foi avocada a Relatoria na Comissão de Esporte pelo Presidente do Colegiado, Senador Romário. Ele apresentou relatório favorável ao Projeto, que foi aprovado, passando a constituir Parecer da CEsp. A matéria seguiu então para a CAE, onde aguarda a designação de Relator.

Como esporte é saúde, vemos que a matéria, uma vez aprovada, gerará um enorme benefício à população, uma vez que vai estimular que mais pessoas passem a se interessar por uma atividade física como forma de prevenir doenças. Basta ver os dados da Organização Mundial da Saúde (OMS) que mostram que, para cada R\$ 1 investido na prática esportiva, outros R\$ 3 são economizados na saúde pública.

3. O senhor é um entusiasta e um forte defensor das atividades das academias e dos profissionais de Educação Física. Por que escolheu esta como uma de suas bandeiras?

Realmente, eu sou um praticante e entusiasta das atividades físicas. Mesmo com a agenda apertada de compromissos como Senador da República, não apenas aqui em Brasília, mas também na minha Paraíba, busco sempre um tempo para me dedicar à prática, por tudo o que já elenquei: os benefícios para a saúde — até mesmo a saúde mental — a prevenção de doenças, dentre outros.

Por ser praticante e conviver com pessoas que igualmente praticam esportes, aproveito as oportunidades que tenho para difundir os benefícios da prática esportiva. Mais que isso: como vereador e Prefeito que fui da minha cidade, Campina Grande, criamos leis de incentivo ao esporte e implantamos vários equipamentos para a prática esportiva; construímos, reformamos e ampliamos praças de esporte e ginásios poliesportivos espalhadas pela cidade; e construímos uma grande Vila Olímpica que virou referência para várias outras cidades. Como Deputado Federal e, agora, Senador, também não medimos

esforços para incentivar mais pessoas a se cuidarem através da prática esportiva.

4. Representantes do setor lutam para que as academias sejam reconhecidas como essenciais e classificadas como setor da Saúde. O quanto isso já avançou?

Como notícia legislativa alvissareira nessa seara, podemos mencionar o fato de que o texto em discussão no Senado para a PEC 45/2019 — conhecida como “Reforma Tributária” — reconhecendo a essencialidade do setor, incluiu atividades desportivas entre aquelas que a Lei Complementar poderá reduzir em 60% a alíquota dos tributos sobre consumo.

5. Como as academias podem contribuir para tirar as pessoas do sofá, torná-las mais ativas e consequentemente mais felizes e saudáveis?

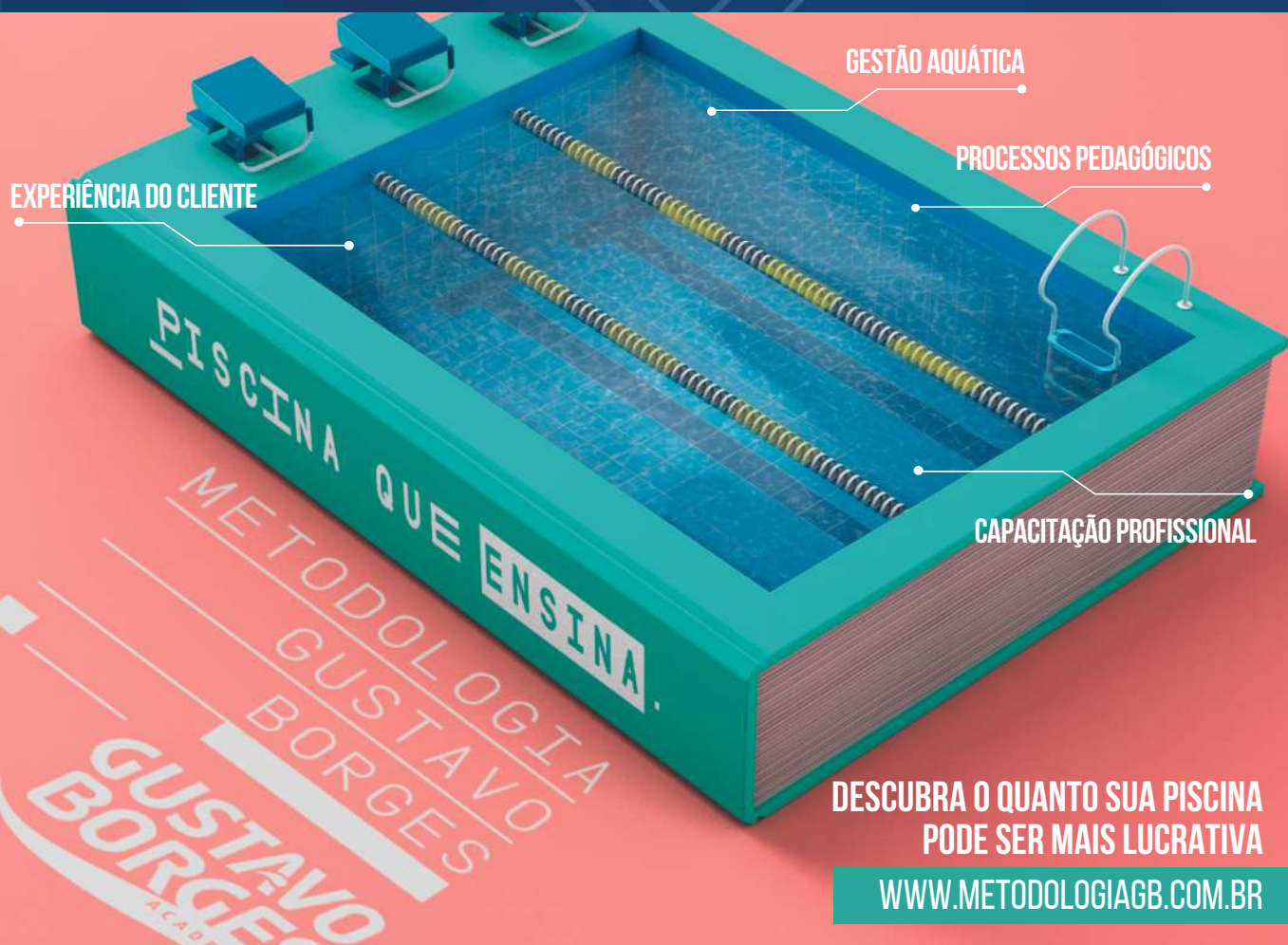
É muito comum vermos relatos de pessoas que, ao optarem por iniciar uma atividade física, tiveram suas vidas transformadas. Pessoas que saíram do sedentarismo e, até mesmo, de uma condição de fragilidade mental, pessoas que até pensaram em atitudes extremas, ao passar por problemas como depressão, por exemplo, tiveram

suas vidas transformadas e são exemplos para muitos. Impressiona o fato de que estas pessoas, ao iniciarem uma atividade física, se veem estimuladas a continuar. Por motivos diversos, a exemplo da socialização que a rotina de uma academia pode gerar — você passa a conhecer novas pessoas, fazer novas amizades, trocar experiências — e pelos resultados que são logo perceptíveis no dia a dia — e aí não estou falando apenas de benefícios no corpo, na saúde física, mas de melhorias também na saúde mental.

Então, fortalecer o esclarecimento sobre os benefícios de uma atividade física e

estimular as pessoas a experimentar essa deliciosa sensação de saúde e bem-estar, tornam-se, a meu ver, um grande atrativo para todos.

“O texto em discussão no Senado para a Reforma Tributária incluiu atividades desportivas entre aquelas que a Lei Complementar poderá reduzir em 60% a alíquota dos tributos sobre consumo”



**DESCUBRA O QUANTO SUA PISCINA
PODE SER MAIS LUCRATIVA**

WWW.METODOLOGIAGB.COM.BR

Clube de Benefícios Acad Brasil

Garanta benefícios exclusivos para seu negócio

E fortaleça as atividades do setor com a ACAD Brasil

Com apenas **R\$ 100,00**

Economize e aproveite as vantagens do Clube de Benefícios exclusivo aos associados ACAD Brasil

Economize até R\$ 8K*

*Simulação com academia faturando R\$50 mil/mês, e usando todos os benefícios do Clube.



Getnet

Getnet

ECONOMIA

* R\$ **915,00**

Sua melhor opção de vendas! É mais que benefício, é vantagem para seu negócio! Taxas a partir de 0,85%.

*Cálculo do crédito à vista - bandeira visa - em comparação com aquisição concorrente. Taxa ACAD: 1,50% - Taxa concorrente: 3,33%.

ECAD

Redução no ECAD

ECONOMIA

* R\$ **200,00**

Aperte o play na regularização! Redução de 40% para academias individuais e de 46% para redes com 10 ou mais unidades, que paguem em um único boleto.

*Simulação de economia para uma academia com área de até 100m².

AB EVO

Desconto no sistema EVO

ECONOMIA

* R\$ **1144,00**

Implantação grátis + 40% OFF nos 3 primeiros meses da mensalidade.

*Simulação de economia do valor da implantação do sistema EVO premium + 40% OFF nas 3 primeiras mensalidades na faixa de 0-250 alunos.

JOANA MANCUSO ADVOCADOS

Suporte Jurídico

ECONOMIA

* R\$ **200,00**

Orientação jurídica nos âmbitos trabalhista e cível, com a Drª Joana Doin e sua equipe.

*Simulação de economia de uma consulta jurídica em escritórios de advocacia.

PORTO SEGURO

Seguro Estagiário

ECONOMIA

* R\$ **32,50**

Garanta segurança da Porto Seguro aos seus estagiários por apenas R\$ 2,50/vida/mês.

*Simulação de custo para seguro estagiário de R\$35/vida/mês.

N

Desconto no sistema e aplicativo Next Fit

ECONOMIA

* R\$ **1190,00**

Isenção na taxa de implantação e treinamento + R\$ 833 em cursos do Next Fit Academy.

P

Sistema Pacto

ECONOMIA

* R\$ **1900,00**

Risco Zero: 90 dias de satisfação total ou seu investimento de volta + 100% de desconto na adesão



Starbem Telemedicina

ECONOMIA

* R\$ **50,00**

Cuide do seu time de colaboradores e/ou alunos com Starbem Telemedicina por apenas R\$ 29,90/vida/mês.

*Simulação de economia com desconto Starbem Telemedicina de R\$ 29,90/vida/mês por R\$ 29,90/vida/mês, para no mínimo 10 vidas.



Desconto na Energia Elétrica - Capitalbr

ECONOMIA

* R\$ **500,00**

Tenha bioenergia com desconto de 10% sobre a tarifa de energia da concessionária, exceto para o estado de MG, pois o desconto é de 20%.

*Simulação de economia para uma conta de Luz de R\$ 5.000,00.



Equipamentos New Fitness

ECONOMIA

10% off

Aproveite agora 5%Off na compra de equipamentos novos ou 10%Off na compra de equipamentos remanufaturados.

5%Off na compra de equipamentos novos ou 10%off na compra de equipamentos remanufaturados.



Colchonete Casa do Fitness

ECONOMIA

* R\$ **864,00**

Colchonete Emborrachado Casa do Fitness de R\$ 146,94/un por R\$ 89,90/un. Na compra de 10 unidades você GANHA + 2 colchonetes.

*Simulação de economia na aquisição de 12 colchões.



Fenix Company

ECONOMIA

* R\$ **300,00**

Compre com a Fênix Company e garanta 3 meses de assistência técnica gratuita**.

**Oferta para a região de São Paulo.

*Valor médio para assistência técnica mensal.



Rádio Academia da Listenx

ECONOMIA

* R\$ **438,00**

Elimine as reclamações sobre músicas na sua academia de forma profissional com 2 meses grátis de Rádio Academia da Listenx.

*Simulação de economia dos 2 primeiros meses grátis do Plano Intermediário da Listenx.



Kpaloa Nadadeiras

ECONOMIA

* R\$ **149,99**

Turbine sua academia com 25% OFF na compra de pé de pato Kpaloa.

Compra 1 Nadadeira Pé de Pato Kpaloa Natação - Modelo Listras



Vantagem Ton

ECONOMIA

5% off

Escolha a maquininha Ton que mais combina com o seu negócio e garanta 5% de desconto na sua compra!

*5% off na compra da maquina escolhida.



Humana Academy - Certificação Personal Lifer

ECONOMIA

* R\$ **570,00**

Certificação para profissionais que buscam expandir seu conhecimento de R\$ 1270,00 por R\$ 700,00.

*Simulação de economia para certificação com preço cheio.



Pós Graduação FPCS & CETE

ECONOMIA

* R\$ **316,00**

Desconto de 40% na Pós Graduação: "Educação Física e Saúde: Da promoção de Saúde à Internação."

*Desconto mensal de R\$ 316/mês no valor da mensalidade, durante todo o curso. De R\$ 790,00 por R\$ 474,00.



DiviBank Financiamento

CASHBACK
DE **2%**

Linha de crédito para campanhas de marketing digital e antecipação das compras de estoque + cashback de 2%.



Confira todas as vantagens:

Escaneie o QR Code ou acesse:

acadbrasil.com.br/clube-de-beneficios/

*Benefícios sujeitos à alterações, sem aviso prévio.



VENDIDO!

Academias e o risco imobiliário



POR DR. MARIO DUARTE
ADVOGADO DA ACAD BRASIL

Este texto falará de academias, mas começará com padarias artesanais. Antes que os leitores mais afoitos o abandonem em seus primeiros parágrafos, asseguro que delas aqui se extrairá bem mais do que os pães de fermentação natural, pelos quais são conhecidas e procuradas.

Nos últimos anos, meia dúzia dessas pequenas padarias instalou-se em meu bairro, locando casas ou lojas térreas de pequenos prédios. Acostumei-me a frequentar duas delas, que considerava as melhores. A mais próxima ficava a apenas três quadras da minha casa e, por isso, eu lhe dava preferência.

Num certo sábado, meses atrás, minha agradável caminhada para comprar croissants terminou numa loja desocupada. Um segundo olhar revelou que metade dos imóveis daquela quadra estavam na mesma situação. Dias depois, tapume metálico e placa confirmavam sua venda a uma incorporadora. Resignado, consolei-me pensando na sorte de ter por perto outra padaria tão boa quanto aquela.

Essa sorte acabou há duas semanas, quando vi os imóveis vizinhos à segunda padaria em plena demolição, tapume e placa já devidamente instalados. Os funcionários confirmaram meu pior temor e não sabiam informar “se” e “onde” o negócio seria reaberto. O proprietário, segundo eles, ainda estava à procura de outro imóvel para alugar. Os dias estavam contados.

É verdade que a primeira padaria reabriu pouco tempo atrás, em local próximo, mas nove meses depois do fechamento. Esse longo tempo sem faturamento e a incerteza sobre o destino da segunda padaria são indícios claros de que seus proprietários tiveram pouco ou nenhum poder de barganha ao se depararem com a venda do imóvel por seus locadores.

Vamos, agora, exercitar a imaginação e substituir nessa história padarias artesanais por academias de ginástica. Naquelas, o investimento costuma ser contado em dezenas de milhares de reais. Nestas últimas, em centenas de milhares ou mesmo em milhões.



Tenho sua atenção, agora? A boa notícia é que esse risco pode ser evitado com uma providência relativamente simples. A má notícia é que, assim como provavelmente aconteceu com os donos das duas padarias, boa parte dos empresários não dá a devida atenção a ela: trata-se do registro na matrícula.

Desde que o contrato de locação possua cláusula prevendo a continuidade da sua vigência em caso de alienação do imóvel, é possível ao locatário fazer o registro no Cartório de Registro de Imóveis onde constar a respectiva matrícula. Existe um custo, que varia conforme o local, mas não costuma ser exorbitante. É preferível ter esse gasto a ser obrigado a desocupar sem qualquer indenização.

A maioria absoluta dos contratos de locação contém essa cláusula de vigência, porque sua redação foi se padronizando ao longo do tempo. Isso só torna ainda mais lamentável a situação do locatário que não fez o registro, porque ele abre mão de um direito que sempre esteve ao seu alcance. Durma-se, depois, com o arrependimento.

Em situações como as de grandes incorporações, é até possível que o ideal seja realocar o negócio. O registro, nesse caso, dá ao locatário considerável poder de barganha para negociar valor de indenização e prazo de desocupação. Sem ele, o adquirente pode denunciar a locação e pedir a retomada em noventa dias.

Existem outros dois requisitos para que o contrato seja registrável. O primeiro é o de que se trate de locação e não sublocação. Esta última não o permite e deve, portanto, ser evitada. O segundo é o de que o contrato de locação tenha sido celebrado com o proprietário do imóvel. Se vários forem os proprietários, pelo menos um deve figurar como locador.



O registro só garantirá proteção se completado antes da venda do imóvel, mas pode ser feito a qualquer tempo. Se ainda não tiver sido realizado, basta contatar o cartório onde está matriculado o imóvel, informar-se sobre a documentação exigida e dar entrada no pedido. Os contratos costumam prever a obrigação do locador de fornecer qualquer documento adicional que venha a ser exigido.

Também é possível e aconselhável fazer o registro para assegurar o pleno direito de preferência na aquisição do imóvel, tal como previsto em lei. Se houver interesse efetivo do locatário e a preferência não for respeitada, o registro permitirá depositar o preço judicialmente e concretizar a aquisição.

Uma notificação de venda quase sempre chega sem qualquer aviso, como um raio em céu azul. Ela pode ser um desastre ou uma oportunidade, e quem decide isso é o locatário. Ele pode condicionar a assinatura do contrato de locação à presença da cláusula de vigência e registrá-lo na matrícula do imóvel.

É tarde demais para evitar os prejuízos sofridos por minhas padarias preferidas, mas ainda há tempo de sobra para muitas academias. Como já diziam os romanos há dois mil anos, “o direito não socorre aos que dormem”.

FAÇA UM ORÇAMENTO



NOVOS CARREGAMENTOS DE EQUIPAMENTOS A CADA 30 DIAS



SHOPDASACADEMIAS

COMERCIAL@SHOPPINGDASACADEMIAS.COM.BR

FENIX
O SHOPPING DAS
ACADEMIAS

Rua Soluções do Lar, 291 • Galpão 01
Jd do Rio Cotia • Cotia • SP • 06716-020
11 4702-0823 | 11 97361-2175

www.shoppingdasacademias.com.br



Encontro Internacional de Natação 2023

Centenas de pessoas mergulham fundo em três dias de muito aprendizado

Em três dias de evento, de 26 a 28 de outubro, foram realizados 16 cursos, dois congressos para professores de natação e gestores de negócios aquáticos, feira de negócios e equipamentos, palestras, workshops, encontros técnicos, exposição de trabalhos científicos e mais de 60 horas de conteúdos on-line. Este foi o saldo do Encontro Internacional de Natação 2023, realizado pela Metodologia Gustavo Borges que reuniu centenas de pessoas sob um propósito: fomentar a modalidade até debaixo d'água!

Também fizeram parte da programação Workout de Hidroginástica, Curso Hidro dos Extremos, Swim Dinner, Swim Party e Swim Tour, nas quais os participantes tiveram a oportunidade de aumentar o *networking* entre academias e ainda preparar suas equipes para uma melhor atuação no mercado. Com tudo o que foi entregue, o EIN entra definitivamente para o calendário dos mais importantes eventos do setor.

Sempre presente nos mais diversos eventos do mercado de fitness, a ACAD Brasil não poderia ficar de fora do EIN. *“Foi um encontro de primeira qualidade, no qual pudemos acompanhar as tendências de mercados internacionais, entender o papel das academias na prática das atividades aquáticas e ainda encontrar tantos gestores, empresários e realizadores do nosso setor”*, disse **Ailton Mendes**, presidente da ACAD Brasil, que participou da cerimônia de abertura do evento.



Palestrante de peso compara os mercados do Brasil e dos EUA

Vivendo há 24 anos nos Estados Unidos, **Alexandre Pussieldi** é fundador e editor-chefe da Best Swimming — site de notícias. Atuou como técnico de natação, dono de clube e empresário. *“Mesmo vivendo mais de duas décadas no exterior, eu nunca perdi o contato com a natação brasileira e posso dizer com segurança que o Brasil, na fase de aprendizagem, está bem à frente de muitos mercados. A natação brasileira para bebês é modelo mundial. O trabalho feito nesta área é referência internacional, reconhecido por feras deste mercado.”*

O coach foi convidado a ministrar duas palestras no EIN. *“A primeira foi no Encontro de Treinadores, na qual eu fiz uma análise crítica da participação brasileira nos Jogos Panamericanos. Na segunda, fiz um paralelo entre a natação do Brasil e dos Estados Unidos. Há pontos distintos, como o fato de a natação americana ser trabalhada como um esporte coletivo e aqui no Brasil ser treinada de forma individual. Em comum, a queda no número de praticantes nos dois países: muitas pessoas que fazem natação na fase de aprendizagem desistem no processo competitivo.”*



Pussieldi diz ter ficado impressionado com o profissionalismo do EIN: *“toda a estrutura, a oportunidade de se ter dois parâmetros educativos, um específico para aprendizagem da natação e outro para treinadores. Também achei importantíssima a abordagem dada à gestão, e não somente de uma academia ou escola de natação, mas também à gestão da carreira profissional. O espírito do evento impressiona: todo mundo em alto astral e isso é com a turma da organização, os profissionais convidados e o público participante.”*

Entrevista com Noara Pozzer



Noara Pozzer atua no mercado de fitness há mais de 20 anos e também foi convidada para ministrar uma palestra no EIN. Graduada em Educação Física, pós-graduada em Administração e Marketing Esportivo, MBA em Marketing e extensão em Business Strategy & International Marketing, na University of La Verne, Noara é hoje treinadora de equipes de alta performance, com foco em liderança e marketing de vendas. É autora do livro “Insights sobre atendimento, marketing e vendas” e conversou com a equipe da Revista ACAD Brasil, revelando dicas para gestores de academias.



Por que aliar Educação Física, Marketing Esportivo e Liderança?

A possibilidade de cuidar das pessoas de maneira sistêmica, trabalhando em conjunto com as nuances do consumo e do universo corporativo, reflete minha convicção de que as empresas devem ser forças positivas na vida das pessoas. Utilizo esse conhecimento multidisciplinar para auxiliar as empresas a alcançar resultados sustentáveis e, também, para capacitar as pessoas a desenvolverem todo o seu potencial. Acredito fortemente no conceito de aprendizado contínuo, manter-se atualizado em áreas como comportamento humano, tecnologia e neuromarketing enriquece ainda mais o entendimento e aplicação prática nestes campos.

Qual é o papel das academias no mercado nacional de natação e, também, para toda a sociedade?

Eu brinco que todas as pessoas deveriam ter duas matérias na infância: gestão financeira e natação! Isso porque eu acredito que para a sociedade, as academias de natação têm diversos papéis. (1) Educador: natação exige disciplina e possui diversas regras que já prepara a pessoa para um futuro mais bem sucedido; (2) Recreativo: a natação deixa marcas que as pessoas lembram ao longo da vida; (3) Social: mantém as pessoas próximas umas das outras e ensina a conviver; (4) Saúde: cuida da saúde geral, através de uma atividade completa e prazerosa; (5) Segurança: diminui infinitamente o risco de tragédias aquáticas, seja com crianças ou com adultos. Nas academias, encontramos performance, lazer, terapia, reabilitação e diversos outros ganhos, além disso, vejo uma profissionalização gigantesca como empresas, com cuidado com os profissionais que trabalham, atenção aos detalhes, entrega de alto valor aos alunos e muitas delas se tornam um local de encontros da família e amigos.





Você pode destacar os principais pontos de sua palestra no EIN?

O tema foi: “Como potencializar a carreira através do marketing digital” e minha proposta foi trazer o *mindset* de crescimento e atualização profissional. Aqueles profissionais que estiverem alinhados ao mundo digital e conseguirem utilizar o máximo do potencial terão mais chances de se destacar. Apresentei 7 pontos de como conseguir utilizar as redes sociais para alavancagem dos negócios.

1. **Posicionamento Digital:** defina sua proposta de valor única; presença online consistente e atrativa; tenha uma marca pessoal sólida e imagem profissional.
2. **Conteúdo Diferenciado:** identifique as necessidades e dúvidas comuns dos seus alunos e crie conteúdo que as resolva; produza conteúdo autêntico e diferenciado.
3. **Networking:** é fundamental levar em conta a importância do relacionamento.
4. **Multiformatos de conteúdo:** identifique quais formatos os clientes mais gostam, vídeos, imagens, textos etc.
5. **Páginas de conteúdo rico:** não deve ser superficial. É possível entregar conteúdos de valor e criar sua base de contatos de influência.
6. **Depoimentos e estudos de caso:** compartilhar os sucessos dos alunos pode garantir que outras pessoas se identifiquem e percebam o quanto você tem autoridade e faz um bom trabalho.
7. **Aprenda a vender:** “vendas” é algo extremamente positivo, pois se trata de resolver problemas e não de “empurrar” a qualquer custo. Quando o profissional ou gestor desenvolve esse modelo mental, se torna uma grande referência e consegue uma rede de clientes muito maior. Faça cursos de vendas!



Como as pequenas academias podem investir em soluções para vendas e marketing?

Hoje, as tecnologias estão muito mais disponíveis e com valor muito mais acessível. Geralmente, as melhores ideias acontecem de forma mais criativa do que apenas considerando o investimento financeiro. O melhor das áreas de marketing e vendas é a possibilidade de calcular o retorno do investimento rapidamente. Na internet, é possível medir até o tempo que a pessoa visualizou um vídeo. Em vendas, muito facilmente, conseguimos entender quais ações fizeram mais ou menos sentido. Indico três ferramentas que possuem excelentes versões gratuitas e que podem alavancar as estratégias de marketing e vendas das academias.

1. **Answerthepublic:** com essa ferramenta você pode colocar uma palavra-chave como “Natação” e identificar o que as pessoas buscam na internet e assim construir conteúdos respondendo essas perguntas. As chances de engajamento são bem maiores!
2. **Chatgpt:** ferramenta de inteligência artificial que ajuda você a escrever e criar campanhas, ações, postagens e muito mais, de uma forma surpreendente. Você pode escrever, por exemplo “crie uma sequência de 10 posts para Instagram falando sobre os benefícios da natação” e bingo! Você vai se surpreender com os resultados.
3. **Canva:** com esta você pode criar imagens e vídeos para posts, apresentações... o céu é o limite! Já estão disponíveis milhares de imagens prontas que você pode alterar a foto, cor, texto, para personalizar suas postagens!



Quais são as principais dicas para os gestores do fitness sobre Vendas, Marketing e Liderança?

Vendas: utilizem meios de pagamento digitais, facilitem a compra dos seus clientes e fiquem atentos às novas tecnologias, elas podem impulsionar significativamente as vendas. Conseguimos vender cerca de 800 planos antes mesmo de a academia abrir suas portas, apenas com pagamentos via link, sem a necessidade de passar por um consultor de vendas.

Marketing: a maioria dos canais sociais são completamente gratuitos: LinkedIn, Instagram, Facebook, Pinterest... Aproveite e crie estratégias que saiam do comum e formem o seu “canhão de comunicação”. Não é um post que vai fazer com que o resultado venha, mas sim um conjunto de ações que incluem definição do público, da campanha, dos canais de comunicação, com *script* e *copywriting* da divulgação e fluxo de atendimento.

Liderança: sou defensora da liderança servidora, na qual o líder não tem o papel de “mandar”, mas sim o de engajar e servir, de entregar as ferramentas necessárias para que cada pessoa da equipe consiga desenvolver seu trabalho. Também acredito que o treinamento contínuo e o acompanhamento fazem parte da alta performance de resultados. Líderes, façam cursos, aprendam! Lidar com pessoas não é uma tarefa simples e o impacto da liderança pode ser negativo, mas também extremamente positivo.



PRÊMIO
SENAI-SP
EXCELLENCE
DESIGN

FAZER BONITO
É A NOSSA MARCA®



Origym
FITNESS



WWW.ORIGYM.COM.BR



RIBEIRÃO PRETO - SÃO PAULO



(16)367-8757



ACAD & Getnet

Sua melhor opção de vendas!
É mais que benefício, é
vantagem para seu negócio!

PARCERIA ACAD BRASIL

- Taxas a partir de **0,85**
- Aluguel de máquinas 100% off*



Bandeira	Débito	Crédito à Vista	Parcelado 2 a 6	Parcelado 7 a 12	E-commerce (recorrente)
	0,90%	2,02%	1,92%	1,85%	2,02%
	0,85%	1,50%	1,75%	1,78%	1,50%
	0,85%	1,50%	1,75%	1,78%	1,50%
	-	2,00%	2,25%	2,28%	2,00%
	-	2,50%	2,75%	2,78%	2,50%

*Isenção dos aluguéis de máquinas com o faturamento mínimo de R\$10.000,00/Mês.
Recorrente via e-commerce terá uma mensalidade na Getnet, no pacote básico de R\$100,00.
ATENTE-SE A RENOVAÇÃO DO SEU TERMO COM GETNET, para não perder o benefício.

Garante este Benefício!

www.acadbrasil.com.br/clube-de-beneficios

Clube de
Benefícios
Acad Brasil



RECOVERY:

O PÓS-TREINO QUE PODE AQUECER O MERCADO DE FITNESS

Soluções de recuperação ativa podem aumentar a frequência, melhorar a retenção e apresentar oportunidades de receita secundária

Em 2022, quando a maior feira de negócios da América Latina, a **IHRSA Fitness Brasil**, abriu suas portas para reunir milhares de pessoas no primeiro evento presencial da era pós-pandemia, uma das novidades da feira internacional de expositores eram os estandes com produtos, serviços e soluções de *recovery*. Uma gama de ofertas voltadas exclusivamente para a recuperação do cliente no pós-treino não parecia ainda ser uma tendência de mercado, mas já apontava para um olhar mais completo para o cliente da academia, entendendo que ele pode ser cuidado durante a atividade física e depois dela, com oferta de massagens e equipamentos de recuperação.

Um pouco mais de um ano depois, *recovery* é uma das mais fortes tendências do mercado mundial de fitness, tendo sido apresentada na lista das top 5, durante **IHRSA European Congress**, evento realizado entre os dias 17 e 19 de outubro, em Lisboa, Portugal.



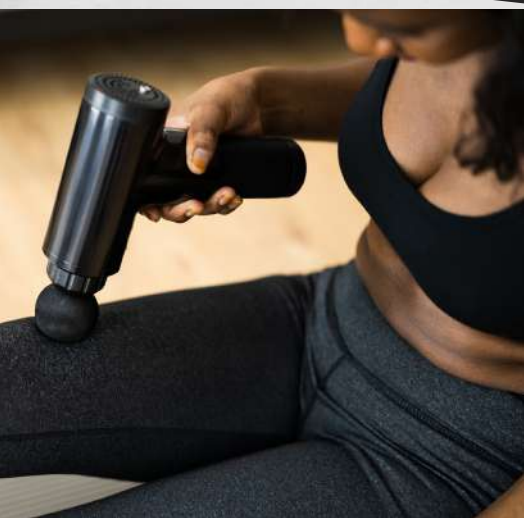


*“O mercado de recuperação está em ampla expansão e isso fica bastante claro ao visitar, neste ano, as maiores feiras de fitness do mundo. Enquanto algumas academias estão incorporando treinamento de recuperação em suas aulas e instalações, houve um aumento recentemente em espaços de recuperação dedicados totalmente a este objetivo: os chamados Recovery Zone”, disse **Eduardo Netto**, diretor técnico da Bodytech Company.*

Pode parecer curioso, mas o fato é que a mais recente tendência em fitness é que está ganhando a atenção dos gestores de academias é sobre o que acontece depois que o aluno treina. O treinamento de recuperação pode abranger uma variedade de práticas diferentes, incluindo crioterapia, saunas infravermelhas, tratamento de compressão, como botas e bandagens elásticas, hidromassagem, tanques de flutuação e liberação miofascial, dentre outras.

*“Acredito que ao fornecer uma abordagem holística por meio de ofertas como programas de bem-estar e de recuperação, aulas de mindfulness e monitoramento de saúde, as academias passam a proporcionar uma estratégia omnichannel para a saúde e o bem-estar. Quando as pessoas veem a conexão entre o que desejam e o que suas academias já estão oferecendo, não apenas desejam fazer parte disso, mas também vão permanecer e compartilhar seu sucesso com todos ao seu redor”, disse **Eduardo Netto**.*

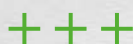
O especialista acredita que a prioridade das academias precisa ser no bem-estar e nas experiências do cliente. *“Ver o progresso e sentir os benefícios de um estilo de vida saudável é o início de um ótimo modelo de negócios para todos nós e para nossa indústria, então por que não mudar nossa forma de atuar para algo ainda mais holístico? Acredito que as possibilidades e os impactos potenciais dessas novas propostas são infinitas.”*





Para **Carlos Moura**, líder da ACAD Brasil em Minas Gerais, que esteve em outubro no IHRSA European Congress, em Lisboa, Portugal, o *recovery* é uma oportunidade de melhorar a retenção, evitando possíveis evasões por motivo de lesão. *“Não podemos mais negar que o treinamento de recuperação já é uma parte essencial do mercado fitness, com potencial para impulsionar o crescimento, a diversificação e a conscientização sobre a importância do cuidado pós-exercício para otimizar o desempenho e a saúde.”*

Segundo o empresário **Carlos Moura**, o processo de *recovery* pode impactar o mercado fitness, de várias maneiras, entre as quais a listadas no quadro abaixo.



1

Maior adesão e consistência: o foco na recuperação pode incentivar as pessoas a manterem um estilo de vida ativo a longo prazo, reduzindo o risco de lesões e esgotamento.

2

Diversificação de serviços: o mercado pode expandir a oferta para incluir serviços e produtos relacionados à *recovery*, como sessões de massagem, crioterapia, ioga de recuperação e dispositivos de terapia muscular.

3

Crescimento de produtos de consumo: há uma crescente demanda por produtos de *recovery*, como equipamentos e roupas de compressão, suplementos e dispositivos de monitoramento de sono e recuperação.

4

Promoção do bem-estar: o foco no *recovery* pode enfatizar a importância do equilíbrio e do autocuidado, promovendo um estilo de vida mais saudável e equilibrado.





Recuperação pode ser um modelo de negócios

As terapias vibratórias e percussivas têm cada vez mais popularidade, mas a maioria das academias ainda não capitalizaram esta tecnologia apoiada pela ciência. O treinamento de recuperação pode ser facilmente integrado a uma experiência já existente na academia — desde massagem percussiva, rolos de espuma vibratórios ou vibração de corpo inteiro — para criar espaços e serviços novos e envolventes.

A recuperação não é mais apenas uma atividade passiva. O conceito de recuperação ativa ou “working in” significa que os clientes são encorajados a frequentar as instalações com mais frequência durante a semana. Em vez de simplesmente descansar e não fazer nada, as soluções de recuperação ativa podem aumentar a frequência, melhorar a retenção e apresentar oportunidades de receitas secundárias, uma vez que os clientes podem desejar adquirir produtos para as suas próprias rotinas de autocuidado.

Recovery Zone

Zonas e espaços designados permitem criar uma experiência completa e podem incluir múltiplas ferramentas vibratórias ou percussivas, além de outras modalidades complementares. Estas zonas podem ser designadas como Zonas de Recuperação ou de Ativação e, portanto, a consideração de onde este espaço está localizado dentro da academia é fundamental para a jornada do cliente e para o sucesso do conceito. Os produtos podem ser oferecidos em formato liderado pelo usuário antes e depois das aulas em grupo ou do uso do salão de musculação. Oferecer sessões de fisioterapia ou pequenos grupos para recuperação, prevenção de lesões, reabilitação e gerenciamento da dor pode oferecer experiências poderosas e criar experiências emocionantes e envolventes para mostrar o conceito.

A tecnologia pode ser um ótimo complemento para aquecimento e desaquecimento ou pode ser usada para preparar o tecido muscular antes de realizar exercícios de resistência durante uma sessão. Esses produtos são uma excelente maneira de aprimorar a experiência do cliente, fornecendo uma solução de bem-estar agradável e apoiada pela ciência, que os indivíduos podem administrar por conta própria ou serem orientados por um profissional de fitness. Em última análise, isso demonstra uma abordagem inovadora para o bem-estar e fornece soluções eficientes em termos de tempo para as necessidades do cliente.

Há uma série de estudos científicos revisados por pares disponíveis relacionados à terapia vibratória e percussiva, demonstrando recuperação, desempenho e bem-estar geral aprimorados. Alguns dos benefícios específicos incluem aumento da circulação, redução da dor e rigidez, aumento da remoção de resíduos metabólicos, assistência na drenagem linfática, aumento da amplitude de movimento e relaxamento mental — especialmente quando usado por um período mais longo, como 15-20 minutos.

Em última análise, estes produtos são fáceis de usar e têm uma influência positiva na saúde. Para as academias, a oferta pode incentivar mais clientes e inscrições, além de educar ainda mais os clientes sobre a recuperação do bem-estar e todos os benefícios que a acompanham. É também uma ótima maneira de aumentar pontos de contato valiosos entre clientes e funcionários.

Equipamentos já disponíveis no mercado para *Recovery*



Microprocessador GRPRO - para lesões músculo esqueléticas e recuperação de pós-cirurgias. Une compressão ativa à crioterapia.



Massageador para massagem percussiva, portátil - usado para soltura muscular, auxiliando na recuperação.



KAATSU Cycle - para treinamento com restrição de fluxo sanguíneo venoso e para exercícios de reabilitação e recuperação.



Banheira de gelo, inflável de imersão, para tratamento por crioterapia - Benefícios: recuperação do sistema nervoso e cardiovascular, redução da dor ao redor das articulações e músculos, remodelação das fibras musculares.



Bota de compressão - equipamento de massagem por compressão pneumática desenvolvido para relaxamento muscular e otimização do processo de *recovery*.



Rolos de espuma vibratórios e rolos de liberação miofascial - contribuem para aliviar a tensão muscular, ajudam na liberação de ácido lático, aumentam a mobilidade, contribuem para a recuperação muscular e prevenção de lesões.

Gympass é a ferramenta para maximizar a sua ocupação e seus resultados.

Somos a maior plataforma de bem-estar corporativo, gerando receita complementar para sua academia, viabilizando o acesso de milhões de usuários por meio de clientes corporativos.

Por que ser um parceiro Gympass?

Receita complementar para sua academia.
Otimização do seu espaço ocioso com usuários Gympass.
Novos alunos a custo de aquisição zero.
Canal de venda exclusivo para empresas, conectando a sua academia com milhares de novos clientes.



Quais são os nossos diferenciais?

Gympass NÃO é uma academia e NÃO utiliza seus dados para benefício próprio.
Melhor ferramenta para ser mais competitivo no mercado.
Presente em todas as regiões do Brasil.
Gestão de relatórios de forma simples e rápida.

Por que as empresas contratam o Gympass?

Líder de mercado com +10 anos focado em programas de bem-estar corporativo.
Única empresa que apresenta retorno financeiro do benefício.
Entrega dos melhores resultados do mercado, garantindo o subsídio dos colaboradores junto às empresas.
Cobertura 360° de todos os pilares de bem-estar.



O Gympass traz benefícios especiais* para os seus parceiros, que os ajudam a crescer, reduzir custos e serem mais competitivos.

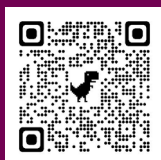
Cursos de Gestão e Marketing

Acesso a produtos para revenda

Crédito pré-aprovado com taxas diferenciadas

Melhores condições para maquininha de cartão

Seja um parceiro Gympass



Saiba mais sobre os benefícios





Uma das principais questões que as academias enfrentam é a **CONTRATAÇÃO** de profissionais de Educação Física. É importante que os gestores sejam rigorosos na contratação desses profissionais, exigindo a formação adequada e o registro no Conselho Regional de Educação Física (CREF). Além disso, é fundamental que as academias respeitem as normas trabalhistas, como a carga horária máxima, o pagamento de horas extras e o descanso semanal remunerado.



Outra questão importante é a **TERCEIRIZAÇÃO DE SERVIÇOS**. As academias muitas vezes terceirizam para empresas especializadas serviços, como limpeza, recepção e segurança. Nestes casos, é importante que os gestores se certifiquem de que essas empresas terceirizadas estejam cumprindo todas as normas trabalhistas, como o pagamento de salários e encargos, em dia. Também é preciso estar atento à responsabilidade solidária que as academias contratantes possuem em relação aos trabalhadores terceirizados.



Os administradores de negócios de academia também devem ter cuidado com a **CONTRATAÇÃO DE ESTAGIÁRIOS**. É comum que vagas de estágio sejam oferecidas para estudantes de Educação Física. No entanto, é importante que as empresas cumpram todas as normas previstas na lei de estágio, como a carga horária máxima, o pagamento de bolsa-auxílio e o recolhimento dos encargos trabalhistas.



Outra questão para a qual deve-se estar atento é a **SAÚDE E SEGURANÇA DO TRABALHO**. É fundamental que as academias ofereçam um ambiente seguro e saudável para seus funcionários, tomando medidas preventivas para evitar acidentes e doenças ocupacionais. Além disso, devem fornecer os equipamentos de proteção individual necessários, como luvas, máscaras e óculos de proteção.



Por fim, vale destacar que os gestores de academias devem estar sempre atualizados em relação às **NORMAS TRABALHISTAS**. As leis trabalhistas sofrem constantes alterações e é fundamental que as empresas estejam em conformidade com essas alterações para evitar problemas futuros.



Uma vez atentos a todas as questões de ordem legal, não menos importante é entender as questões de **GOVERNANÇA**.

Rotinas de Academias

Combinados internos, canal de denúncias, canal aberto com liderança são providências que, quando desenvolvidas e implementadas, diminuem consideravelmente as demandas judiciais.

Afinal, o segredo é antigo: basta fazer o que é certo do jeito certo e então, independentemente das influências externas, a empresa estabelecerá uma relação de confiança, que aumentará a reputação da academia enquanto gestora das relações trabalhistas e, conseqüentemente, as demandas diminuem.

Aliar os cuidados jurídicos com os cuidados de gestão garante uma empresa com maior credibilidade para o trabalho. Simples assim.



Conte com a Wellness para oferecer

a melhor experiência de ciclismo indoor na sua academia!

Inspire-se nos principais estúdios de ciclismo de Londres e Nova Iorque.

Invista na marca de bike preferida e mundialmente conhecida por sua baixa manutenção e ótima tecnologia para pedalar.

Bikes compatíveis com Stages Flight, melhor software de monitoramento e gamificação do mercado.

BIKE SPINNING SC3

STAGES
CYCLING



wellness

(11) 94057-7096

wellness.com.br | @wellness_oficial

COMECE 2024 COM O PÉ DIREITO!

Diga adeus a ~~burocracia~~ e olá para a **modernidade!**

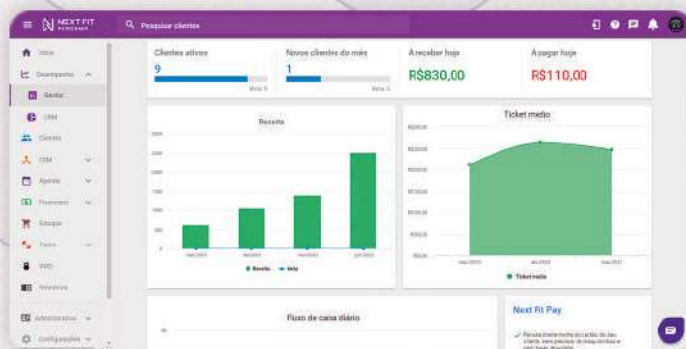
Mantenha seus alunos motivados e engajados com o aplicativo do aluno!



- ▶ Treinos personalizados no aplicativo
- ▶ Vídeos demonstrativos de exercícios
- ▶ Tela para compartilhar os resultados
- ▶ Acompanhamento da evolução das cargas
- ▶ Facilidade para pagar mensalidades e renovar planos
- ▶ Acesso às avaliações físicas e muito mais!

Além de ter o **aplicativo para os seus alunos**, você pode contar com o melhor sistema para te ajudar a alavancar os resultados!

- ▶ Praticidade e facilidade no uso
- ▶ Atendimento rápido e humanizado
- ▶ O melhor custo-benefício para todos
- ▶ Recursos inovadores para o seu dia a dia!



Ou seja, além de controlar todo o seu negócio em uma plataforma fácil e intuitiva, você tem uma equipe com mais de **100 especialistas** prontos para te ajudar!

Quer ver como o Next Fit funciona na prática?

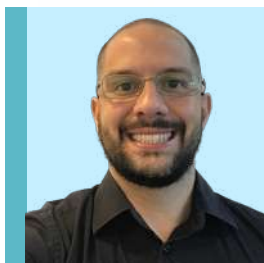
Escaneie o QR CODE e veja uma demonstração gratuita!





EXERCÍCIO FÍSICO PRODUZ HORMÔNIO QUE TRATA DIABETES E OBESIDADE

HORMÔNIO SINTÉTICO UTILIZADO NAS MEDICAÇÕES INJETÁVEIS PARA TRATAR DIABETES TIPO 2 E OBESIDADE É PRODUZIDO NATURALMENTE PELO ORGANISMO, QUANDO NOS ALIMENTAMOS E FAZEMOS EXERCÍCIO FÍSICO.



PROF. DR.
RODOLFO MARINHO

Coord. do Núcleo de Educação Física: Saúde e Esporte da Medicina Esportiva do Centro de Traumatologia do Esporte da Universidade Federal de São Paulo (CETE-UNIFESP); Pesquisador do Instituto Perdizes (IPER) e do Instituto de Psiquiatria (IPq) do Hospital das Clínicas da Faculdade de Medicina da Universidade de São Paulo (HC - FMUSP); Pós-Doutor, USP. Doutor em Ciências da Motricidade, UNESP. Mestre em Ciências, UNIFESP. Bacharel em Educação Física, UNIFESP.

Os fármacos da moda são a liraglutida e a semaglutida, princípios ativos presentes em medicamentos injetáveis para tratar diabetes tipo 2, obesidade e até a diminuição do consumo de bebida alcoólica, conforme indicou estudo recente. Estas substâncias são análogas do peptídeo humano tipo glucagon-1 (GLP-1), hormônio produzido, naturalmente, no intestino após as refeições e após a realização de exercícios físicos.

Quando injetadas no organismo, a liraglutida e a semaglutida atuam nos receptores de GLP-1 presentes em várias partes do corpo, incluindo o pâncreas, o estômago, o cérebro e os rins. No tratamento de Diabetes tipo 2, o GLP-1 ajuda a regular os níveis de glicose no sangue (glicemia), aumentando a produção de insulina pelo

pâncreas, reduzindo a liberação de glucagon (um hormônio que atua para o aumento da glicemia), retardando o esvaziamento do estômago e promovendo a sensação de saciedade. Por isso, também são utilizados de forma *off label* para quem quer perder massa corporal (peso).

Um estudo mais recente, feito em camundongos, sugere que a substância pode reduzir a vontade de consumir bebidas alcoólicas. O mecanismo metabólico da dopamina (hormônio do bem-estar) é alterado pela presença da semaglutida no corpo, causando uma redução no sistema de recompensa ao ingerir álcool, assim como ocorre com a comida. A próxima etapa do trabalho já está em curso e, deve avaliar os efeitos da semaglutida em outras dependências químicas, começando pela de cocaína.

No entanto, a semaglutida e a liraglutida são as maneiras sintéticas de se obter a ação natural do GLP-1 em nosso organismo. O exercício físico, por si só, estimula a síntese e liberação de GLP-1, só que na dose certa e equilibrada para o organismo, evitando assim os efeitos colaterais que estes dois fármacos provocam.

Paralelamente ao estímulo de aumento de GLP-1, o exercício físico promove diversas alterações sistêmicas, benéficas para o tratamento de doenças crônicas e promoção do bem-estar, se tornando muito mais eficiente para a manutenção de saúde e reequilíbrio do nosso organismo, como: efeitos anti-inflamatórios, efeitos antioxidantes, redução da resistência à insulina e leptina, aumento de massa muscular e de transportadores de glicose (GLUTs).

No que tange a saúde mental e redução do impulso para o uso de substâncias psicoativas (substâncias que agem e modulam o nosso sistema nervoso central), além do GLP-1, o exercício físico estimula o aumento da expressão e síntese de neurotransmissores

como a Dopamina, Serotonina, Anandamida e Endorfina, favorecendo a redução de sintomas de frustração, raiva, ansiedade e depressão, contextos que favorecem ao uso de álcool, tabaco e outras drogas. E, assim como já ressaltado, sem provocar efeitos colaterais e adversos. Porque, assim como todo medicamento, os efeitos destes análogos ao GLP-1 são bem fortes, podendo causar vômito, diarreia, pancreatite, inflamação no intestino, entre outros.

Em termos econômicos, o custo da aquisição e aplicação destes medicamentos é algo infinitamente maior do que se realizar exercícios físicos. É só observarmos o quanto custam as medicações e quanto paga-se para matrícula e mensalidades em uma academia, ou, até mesmo, ao se realizar exercícios nos parques públicos das cidades.

Ao analisarmos os contextos ambientais e sociais, diferentemente de uma aplicação medicamentosa, a prática de exercícios promove maior contato com a natureza e amplia nossas relações humanas, fatores muito mais saudáveis e proveitosos, que influenciam as sensações de prazer e bem-estar.

Basicamente, podemos observar que, os efeitos colaterais dos medicamentos são um castigo que nosso próprio organismo nos dá, devido a nossa preguiça, ansiedade e imediatismos, que, ao invés de realizarmos mudanças de comportamento, reeducação alimentar e exercícios físicos regularmente, preferimos sofrer dores, desconfortos e, até mesmo, o desenvolvimento de outras doenças.

Sendo assim, o exercício físico é a forma natural, econômica e sustentada de nos “medicarmos”, tratarmos e prevenirmos diversas doenças, sejam elas, a obesidade, a diabetes, a dependência de álcool, ou outras.

COMO ESTIMULAR A LIBERAÇÃO DE GLP-1 ATRAVÉS DO EXERCÍCIO FÍSICO



TREINAMENTO AERÓBIO: O exercício aeróbio de intensidade moderada a alta, como caminhada rápida, corrida, ciclismo ou natação, promove o aumento de GLP-1. Tente realizar pelo menos 150 a 300 minutos de atividade aeróbica por semana, distribuídos ao longo de vários dias, ou seja, 30 a 60 minutos por dia.



TREINAMENTO DE RESISTÊNCIA: O treinamento de resistência, como levantamento de pesos (musculação) ou exercícios com elásticos de resistência, também podem ser feitos para estimular a produção de GLP-1. Adicione duas ou mais sessões de treinamento de resistência por semana, focando em exercícios que envolvem grandes grupos musculares.



TREINAMENTO INTERVALADO: O treinamento intervalado, que combina períodos de exercícios de alta intensidade com períodos de recuperação, tem mostrado aumentar os níveis de GLP-1. Você pode experimentar alternar períodos de corrida rápida, ou outro exercício intenso, com períodos de atividades de menor intensidade ou descanso.



DURAÇÃO E FREQUÊNCIA DO EXERCÍCIO: A produção de GLP-1 aumenta com a duração e a frequência do exercício. Tente realizar sessões de exercícios de pelo menos 30 minutos e, idealmente, aumente, gradativamente, para 60 minutos ou mais, pelo menos cinco vezes por semana.

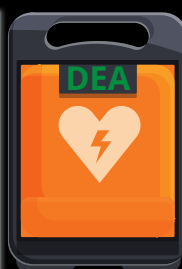


QuickShock

Sua vida não pode parar !

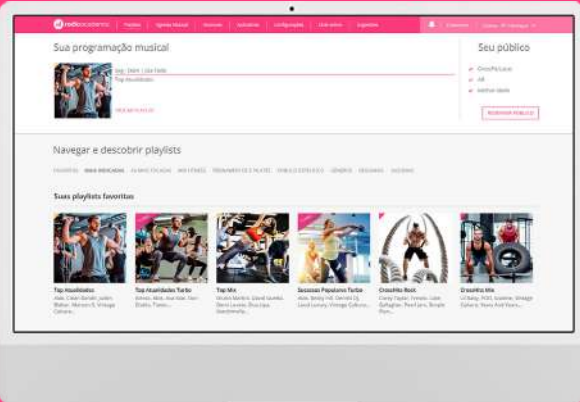
(11) 91333-4545
www.quickshock.com.br

LOCAÇÃO - VENDA - TREINAMENTOS



Empresa com
licença Anvisa.





As **músicas certas**
para motivar os seus
alunos durante o treino

Saiba Mais



CURSO ONLINE

Liberação Miofascial e Ventosaterapia

Método Pain Anatomy

Seja um profissional
certificado pela maior
agência de cursos do Brasil!

WWW.VIBEEDUCACIONAL.COM

(43) 9 9970-5856



VibeLab
educacional

Ortho LEG Fit

A academia portátil que vai
revolucionar sua rotina de
musculação e fortalecimento.
Inovação, liberdade e eficiência
nos seus treinos.



ppacare.com.br



CONDIÇÕES ESPECIAIS PARA ACADEMIAS

*Cada tamanho
uma cor*

FACILITANDO A IDENTIFICAÇÃO
E OTIMIZAÇÃO DAS AULAS.



Contato

21 98059-6597

kpaloa

kpaloa.com



Eficiência no Ponto de Partida!

Os blocos de partida da FLOTY
são a essência da eficiência
nas piscinas olímpicas.
Na busca pela excelência, o
design aerodinâmico,
construídos com materiais de
alta durabilidade, garantem
que cada atleta tenha um
ponto de partida perfeito para
suas metas.



BLOCOS DE PARTIDA PROFISSIONAIS

Grandes clubes e academias no Brasil e Exterior já adotam o Bloco de Partida da Floty!



WWW.FLOTY.COM



**TORNE-SE PARCEIRO
ANUNCIE AQUI**



Escaneie o QR code ou acesse a página:
acadbrasil.com.br/como-anunciar

PATROCINADOR DIAMOND



totalpass.com.br



w12.com.br

PATROCINADOR GOLD



br.matrixfitness.com



movement.com.br

gympass.com



nextfit.com.br



sistemapacto.com.br

PATROCINADOR SILVER



newfitness.com.br



hoppingdasacademias.com.br

PATROCINADOR BRONZE



casadofitness.com.br



metodologiagb.com.br



wellness.com.br



origym.com.br



flipuniformes.com.br



QuickShock

www.quickshock.com.br

MEMBRO VIP



listenx.com.br



vibeducacional.com

Eleve o padrão
dos uniformes esportivos
do seu time!

- Design Exclusivo e Personalizado
- Qualidade e Conforto Incomparáveis
- Uma Marca Reconhecida no Mercado Fitness

Explore nossa coleção e descubra o que torna a Flip Uniformes única!

@flipuniformes
(31) 99863-3818





JOHNSON
FITNESS & WELLNESS STORE

NOVO SHOWROOM

O novo showroom da Matrix Fitness está de **PORTAS ABERTAS**, localizado na **Av. Rebouças, 2485, em São Paulo.**

Um ambiente especialmente projetado para promover saúde e bem-estar. Um novo espaço de inspiração, motivação e equipamentos inovadores, mantendo a qualidade que você já conhece e confia.

Venha vivenciar essa experiência.
Estamos ansiosos para recebê-los, das 9h às 18h!

 (11) 3071-4277  WWW.MATRIXFITNESS.COM  @MATRIXFITNESSBR

MATRIX