Revista 105

Edição 105 - Abril 2024

ACAD BRASIL
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE ACADEMIAS

GESTÃO POR RESULTADOS

SUA ACADEMIA ESTÁ PREPARADA PARA MUDAR A CULTURA?

ECONOMIA MUNDIAL DE BEM-ESTAR ATINGE RECORDE DE US$5,6 TRILHÕES
PÁGINAS AZUIS: ENTREVISTA EXCLUSIVA COM O DR. MARCO ANTONIO SPINELLI
ACADEMIA LEGAL: DESMISTIFICANDO O FUTURO DA ACADEMIA AUTÔNOMA
HOMENAGEM AO MESTRE WALDYR SOARES
GIRO ACAD BRASIL E MUNDO: 10ª EDIÇÃO DO ARNOLD SPORTS FESTIVAL

TOTALPASS

SEJA UM ESPAÇO PARCEIRO DA TOTALPASS

Milhares de academias, estúdios fitness e espaços parceiros que cuidam da saúde e do bem-estar já contam com a TotalPass, está esperando o que para fazer parte da nossa rede para crescer e lucrar cada vez mais?

CONFIRA ALGUNS DOS COMENTÁRIOS DOS NOSSOS PARCEIROS SOBRE A GENTE:

"Tem sido uma experiência incrível. O relacionamento com o meu gerente de conta é muito acessível e a equipe como um todo está de parabéns."

Fernando Brancatti
Academia Estúdio Fernando Brancatti

"Graças a TotalPass eu consegui uma renda extra e tive muito mais visibilidade, que era o que eu buscava naquele momento."

Nathalia Ripari Fontenele
Volt Gym

"Eu sou parceiro da TotalPass há mais ou menos dois anos e estou super feliz com a parceria, a cada dia aumento os números da empresa e agrego valor ao meu serviço."

Alexsandro Moreira
1RepMax

Sendo uma rede parceira, você terá a chance de **melhorar a visibilidade do seu espaço fitness, alcançando novos alunos ativos e, consequentemente, aumentando o faturamento**, com valor fixo por aluno desde a primeira utilização.

GOSTOU?
SEJA UM PARCEIRO DA TOTALPASS!

Clique aqui

evo insights

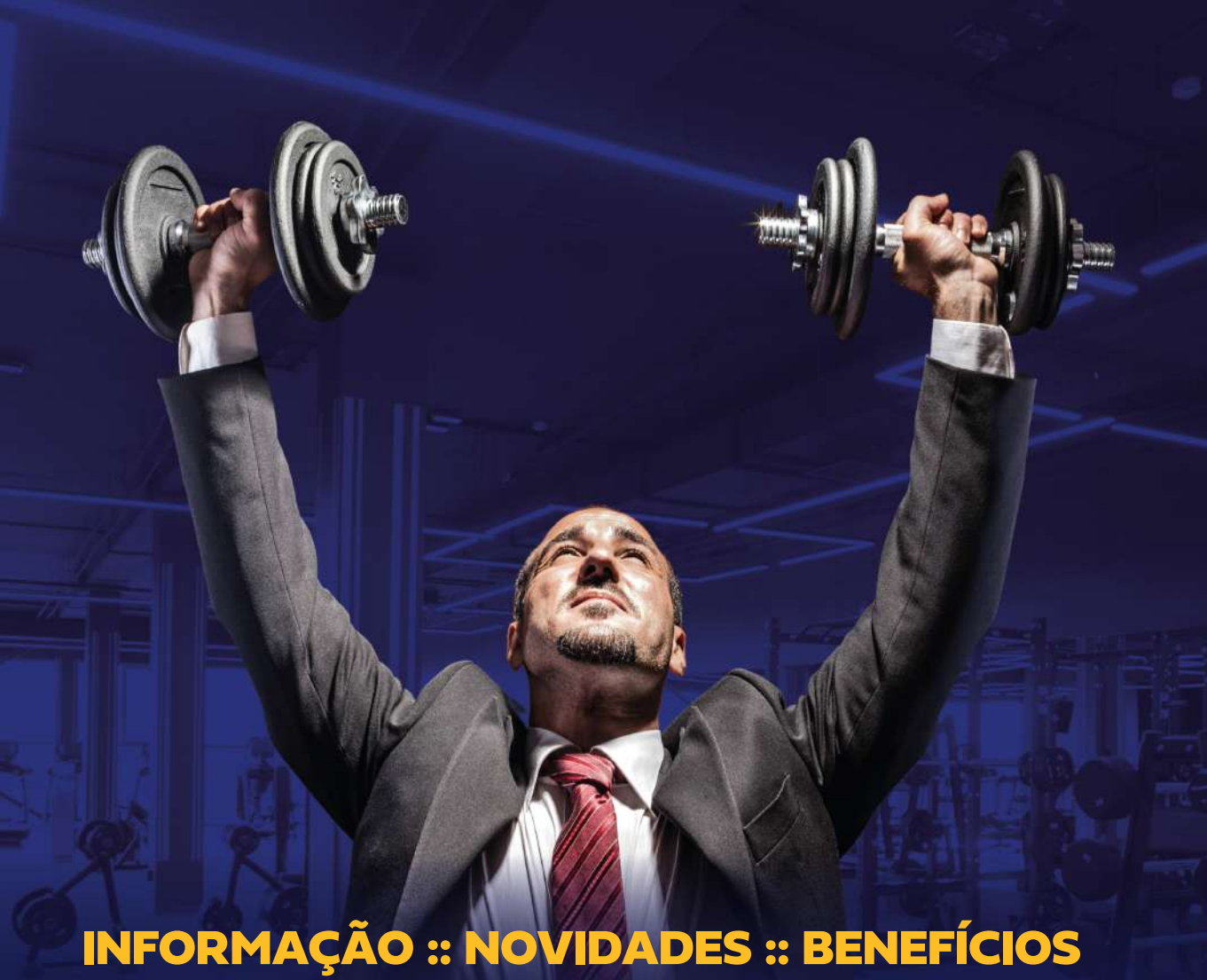
Desbloqueie o futuro do fitness com EVO Insights

Junte-se a líderes do setor que já estão transformando dados em sucesso

- Tomada de decisão baseada em dados
- Intuitivo, acessível e confiável
- Maximize resultados, otimize estratégias

Escaneie e explore as possibilidades com EVO Insights

evo



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

Um ano de muito trabalho, oportunidades e de comemoração! É com esse espírito positivo que começamos 2024, já com uma forte agenda. São mais de duas décadas da Associação: um marco e uma rica história que será contada no livro de 25 anos da ACAD Brasil!

Ainda em janeiro, reunimos presencialmente mais de 30 lideranças, para dois dias de trabalhos e de elaboração do plano estratégico do setor. Neste encontro, os líderes foram convidados a assumir como Diretores Regionais e cada um vai escolher três lideranças locais para ajudar com as demandas. Assim, ainda este ano, a ACAD terá um time com 120 empresários e gestores, do país todo – 90 novos líderes e mais 30 diretores – trabalhando em prol do desenvolvimento dos negócios de academias e do setor de fitness, saúde e bem-estar.

Também foi dada a largada na agenda de eventos presenciais, que vai abranger dezenas de municípios do país, um esforço que envolve as lideranças regionais da ACAD. Só de eventos próprios serão 18, nos 12 meses do ano.

Neste mês de abril, reunimos proprietários e gestores de academias no Encontro ACAD SP, dentro do Arnold Sports Festival. Em nosso estande, que virou ponto de encontro, conquistamos 15 novos associados. No sábado, dia 6 de abril, em meio ao evento que ele ajudou a produzir e que reuniu mais de 90 mil pessoas, nosso mestre e amigo, Waldyr Soares nos deixou. Em homenagem ao seu legado, nesta edição, publicamos a última entrevista concedida pelo mestre à equipe da Revista ACAD Brasil.

Nossa matéria de capa traz um verdadeiro mapa da mina sobre Gestão por Resultados. Dicas de como usar as muitas ferramentas disponíveis e o mais importante: o pulo do gato para mudar o *mindset* e pôr em prática uma gestão especialmente voltada aos resultados esperados.

Esta edição comemora 1 ano da coluna "Águas do Fitness", com uma matéria sobre inclusão de pessoas com deficiência nas atividades aquáticas; traz uma entrevista com Marco Antonio Spinelli, médico psiquiatra que fala da relação entre atividade física e saúde mental; além de um Especial sobre a chamada "Economia Global do Bem-estar", que inclui as academias e tem previsão de movimentar US$ 8,5 trilhões até 2027.

Mais uma vez, convidamos você, empresário e gestor de academias, para fazer parte destes esforços em prol do setor e se juntar a este time de defensores do fitness nacional.

Um abraço e boa leitura!
Ailton Mendes

ÍNDICE

MATÉRIA DE CAPA

Gestão por Resultados: mudança de cultura, ferramentas e estratégias para potencializar negócios de academias

08

ESPECIAL

Bem-Estar atinge recorde de US$ 5,6 trilhões: mercado de academias faz parte dos setores que alimentam estes números

18

HOMENAGEM A WALDYR SOARES

O adeus ao mestre dos mestres: uma vida dedicada ao fitness

24

PÁGINAS AZUIS

Entrevista exclusiva com o Dr. Marco Antonio Spinelli 28

ACADEMIA LEGAL

Academia autônoma: desmistificando o futuro 32

GIRO ACAD BRASIL E MUNDO

10ª edição do Arnold Sports Festival South America:
participação histórica da ACAD Brasil em um evento com mais de 100 mil pessoas 38

ÁGUAS DO FITNESS

Atividade física até debaixo d'água: opções para pessoas com deficiência 48

COLUNA EDUCAÇÃO FÍSICA – O OLHAR DO PROFISSIONAL

O futuro das aulas coletivas – por Cida Conti 56

ROTINAS DE ACADEMIAS

Lei obriga criação de canal de comunicação entre empregados e empregadores 58

Nós levamos **segurança a** sério

PCI Security Standards Council · securityMETRICS

*Imagens ilustrativas. Nov/2023.

#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!

Descubra porquê milhares de negócios fitness escolhem a Pacto:

sistemapacto.com.br
@sistemapacto

PACTO

GESTÃO POR RESULTADOS

Mudança de cultura, ferramentas e estratégias para potencializar negócios de academias

Você já parou para pensar como o seu negócio tem sido gerido? Sua maior preocupação é contar quantos planos você vendeu ou quantos alunos tem na sua academia? Já observou se o que mais lhe tira o sono são as questões operacionais, as tarefas do dia a dia? Se a resposta para estes questionamentos for sim, é bem provável que a sua academia não tenha alcançado um lugar de excelência e que os resultados não sejam sustentáveis. O sucesso de um negócio depende do olhar ampliado e a chamada **Gestão por Resultados** é uma forma moderna de se gerir uma empresa, na qual o gestor olha não apenas para as questões financeiras, mas também para tudo aquilo que faz diferença nos resultados desejados.

A ideia de elaborar uma matéria que pudesse contribuir com a desmistificação dos modernos e aparentemente inatingíveis conceitos de gestão nasceu a partir de uma demanda real de gestores de academias. Muitos empresários se queixam de nadar, nadar e morrer na praia... não conseguindo alcançar resultados satisfatórios com seus negócios.

CAROLINA CÂNDIDO

Elaborada pela equipe da ACAD Brasil com a colaboração de Carolina Cândido, consultora e mentora em Gestão Empresarial, esta matéria tem por objetivo provocar empresários e gestores do fitness, especialmente de pequenas e médias empresas para que eles olhem mais profundamente os seus negócios, se questionem sobre suas formas de gerir e se permitam ampliar o olhar à cada área de suas academias. Que possa ser uma contribuição para um processo de mudança de *mindset*, de comportamento e, quem sabe, um primeiro passo rumo à **Cultura de Gestão por Resultados**.

Existem ferramentas extremamente complexas, colocadas em prática por empresas de grande porte, com níveis altíssimos de maturidade mercadológica, que geralmente são as que puxam a locomotiva do aprimoramento de gestão. Mas, entrar neste universo não é prerrogativa apenas das grandes. Toda e qualquer academia, seja de que porte for, pode dar esse primeiro passo e fazer uma adaptação de ferramentas para a realidade de seus negócios. A proposta desta matéria é mostrar que é sempre possível começar e, com a prática e a implementação de técnicas mais profissionais, caminhar sempre mais longe, aprimorando a gestão.

E aí, empresário do fitness? Topa olhar para a sua empresa sob esse foco? Topa conhecer mais sobre a **Cultura de Gestão por Resultados** e perceber que é algo que pode mudar o rumo do seu negócio?

Há quem diga que "mindset" é a nova psicologia do sucesso. Em tradução livre do inglês, a palavra significa "configuração da mente", o que dá uma boa pista sobre o seu significado. Mindset se refere a características da mente humana que vão determinar pensamentos, comportamentos e atitudes. A principal barreira para implementação de uma gestão orientada a resultados está muito mais relacionada à mindset do que ao uso de ferramentas e recursos de última geração. A dificuldade está no comportamento e, portanto, está nas pessoas da empresa.

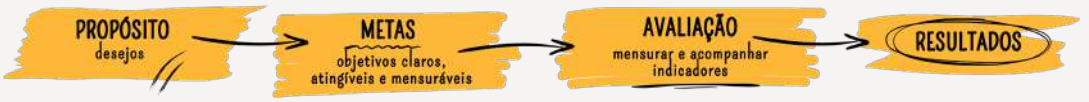
Muitas são as ferramentas e os recursos disponíveis para gestores de empresas que desejam aplicar em suas empresas uma Gestão por Resultados. Mas, bem antes do passo em direção à "qual é a ferramenta mais adequada para o que a minha empresa precisa?" estão: a mudança comportamental, o entendimento do propósito do seu negócio e o mergulho profundo na chamada cultura da Gestão por Resultados — a verdadeira mudança de *mindset*!

Essa mudança de *mindset* depende de as pessoas começarem a tangibilizar os seus problemas e orientar sua energia direcionando para a solução. O que hoje se vê nas empresas é um gasto enorme de energia, de esforços, por parte das pessoas que dirigem o negócio, que não olham para a estratégia, porque estão consumidas pela operação. É exatamente o que acontece com a maioria dos proprietários de academias — no Brasil mais de 80% são de pequenas empresas.

Mudar comportamentos, formas de pensar e agir, mudar o *mindset* é uma mudança bem mais profunda e difícil do que começar a usar uma ferramenta que já existe no mercado e tem funcionado com sucesso. "Em geral, a mudança de comportamento vem da dor. Vem quase na marra, a partir de um momento no qual o gestor se dá conta de que trabalha, trabalha e trabalha sem alcançar resultados. Ele não confia nas pessoas, porque não consegue delegar e não consegue ter o retorno esperado. É quando o negócio já está um caos que a mudança se faz imperativa", disse Carolina Cândido.

Resultado é algo inerente a uma organização, seja ela de qualquer segmento, porte e com qualquer nível de complexidade de gestão. Mas, é preciso qualificar o resultado de uma empresa e, no caso de uma academia, essa qualificação não deve levar em conta apenas a quantidade de alunos porque, muito provavelmente, esse resultado não é sustentável.

POR ONDE COMEÇAR?



1. Entender e explicitar o propósito da empresa;

2. Clareza dos objetivos críticos e definição de metas;

3. Balancear estes objetivos para além da perspectiva financeira;

4. Encontrar formas de mensurar estes objetivos (métricas);

5. Identificar as iniciativas que vão fazer com que aqueles resultados aconteçam;

6. Acompanhar o processo e revisitar as metas, os objetivos, os indicadores;

7. Atribuir o processo a pessoas que, de fato, vão se envolver na construção de resultados.

8. Finalmente, construir um ritual de governança, com marcos e ritos de gestão no qual, faça chuva ou faça sol, cada passo seja feito.

"Por mais que o gestor continue com o seu dia a dia caótico, se ele estabelecer esses marcos e conseguir parar para pensar de forma menos superficial nas metas, analisando as causas e tendo ações mais efetivas, com o tempo, essa prática organizada e estruturada vai entrando na rotina das pessoas, vai tomando corpo, e isso vai refletir no caos e vai trazendo as soluções. Isso depende de disciplina, de esforços, de mudança de mentalidade e de comportamento", disse Carolina Cândido.

PROPÓSITO

O que a empresa quer realizar? Que valor quer gerar para o mundo? O que a minha academia promove para as pessoas? Que resultados são relevantes para alcançar este propósito? Por que minha academia é diferente das outras?

O resultado tem que ser compatível à entrega de valor que se quer gerar para o mundo!

PROBLEMAS

As pessoas atacam os problemas sem uma metodologia e, assim, não há qualquer tipo de controle, não se pode verificar se o erro foi sanado, se voltou a ocorrer, se as medidas tomadas são eficazes.

É preciso identificar e qualificar os problemas, criar caminhos e ações que possam minimizá-los, para que se possa apartar um problema de cada vez.

METAS

Para a empresa mudar a cultura em relação a gestão por resultados é preciso estabelecer metas, com clareza de onde se quer chegar. Em geral, as pessoas não estabelecem metas, mas sim tarefas e entregas.

Não é preciso estabelecer dezenas de metas. Comece modestamente, a partir da identificação de um problema, de uma área, e defina 3 metas claras e atingíveis!

"O dia a dia das pessoas em uma empresa que não é orientada para resultados é caminhar para um horizonte sobre o qual não se sabe muito, pautado em desejos que não se consegue tangibilizar e sem metas tangíveis não é possível qualificar os problemas. Por outro lado, se o empresário tem as metas definidas e claras – com todas as variáveis que precisam ser acompanhadas – é muito mais fácil balancear as perspectivas e fazer a gestão. Um empresário que guia seu negócio apenas pela perspectiva financeira é como um motorista que guia seu carro olhando apenas a velocidade, sem nem notar todas as outras variáveis necessárias para que o motor funcione e o carro tenha um desempenho seguro e eficaz.", disse Carolina Cândido.

PROPÓSITO

Hoje, já se sabe que as pessoas são orientadas por propósito, porque querem de fato construir algo maior. Sendo assim, é muito maior o nível de engajamento de uma pessoa que entende que ela não está limitada a exercer a sua função e a cumprir as suas tarefas rotineiras, mas está sim envolvida em algo maior, a um propósito, um legado.

Entre os microempreendedores é muito comum encontrar pessoas que têm um entendimento sobre a importância do propósito, estratégias e de missão em suas próprias cabeças, sem que tudo isso tenha sido compartilhado com a equipe ou com mais alguém. E muitas vezes, este gestor acredita que conseguiu disseminar essas ideias entre as pessoas do seu time.

O ponto de partida é documentar e declarar para as pessoas que estão no dia a dia da empresa qual é o propósito da empresa. Isso trará identificação e engajamento das pessoas. Não é uma realidade viver somente com a ideia e o desejo do que se quer alcançar. É preciso tangibilizar esses desejos em metas concretas, claras, possíveis, realizáveis.

PROBLEMAS

Um paradigma comum às empresas é a crença de que, para iniciar o processo de implementação de uma cultura de gestão por resultados é preciso fazer um planejamento estratégico, com entendimento de grandes metas e definição de ações. Na verdade, as pessoas precisam começar a falar de gestão naquilo que está doendo mais, que está causando mais problemas, sem depender de um planejamento macro ou de estratégias extremamente elaboradas.

O conceito de gerenciar é resolver problemas! Assim, gerenciar significa primeiramente identificar qual o problema crítico que tem na empresa e, a partir desta identificação, usar técnicas para resolvê-lo.

METAS

Existem níveis hierárquicos nas empresas – estratégico, tático e operacional – e é importante permear estes três níveis com metas claras e relevantes. O que vai definir o tamanho de cada meta é justamente o problema que precisa ser solucionado. Na prática, é preciso priorizar os problemas, entendendo o que é grave ou urgente. Em geral, os gestores começam a estabelecer metas de forma aleatória e excessiva, mas sem perceber de fato qual é o problema que precisa ser solucionado.

Neste processo, o que dá trabalho não é estabelecer as metas, mas sim:

- **Pensar no que precisa ser feito para que cada meta seja alcançada;**
- **Que tipo de análise precisa ser feita para verificar se a meta de fato foi alcançada;**
- **Quando a meta não foi alcançada, qual ajuste precisa ser feito no processo;**
- **Do que a empresa pode abrir mão; que ações cada um da equipe precisa realizar.**

CUIDADO PARA NÃO ESCORREGAR!

"Uma casca de banana que costuma tombar empresários é avaliar o resultado da empresa única e exclusivamente pela perspectiva financeira. Quantos alunos tenho na academia? Quantos são inadimplentes? Qual é o faturamento? Mas, para entender melhor seu negócio, o empresário precisa sair desta perspectiva e olhar para clientes, processos internos e inovação. É preciso colocar energia nestas outras perspectivas também. É preciso dedicar um grau de atenção balanceado em todas as áreas da academia. A perspectiva financeira está no topo não como a mais importante, mas sim como uma chamada de consciência de que um negócio é consequência de todas as perspectivas que precisam vir antes e que se complementam", alerta Carolina Cândido.

Um exercício que funciona na fase de construir as metas é pensar nas 4 perspectivas do Balanced Scorecard*, que são (1) Financeira; (2) Clientes; (3) Processos Internos; e (4) Inovação e Aprendizado.

A base diz respeito às três outras dimensões, para além da Financeira. **"Inovação e aprendizado"** está vinculado a pessoas, à cultura organizacional, à gestão e governança. A perspectiva **"Processos internos"** está relacionada à eficiência, à padronização, a critérios de qualidade – e como falar de qualidade, se a empresa não tem as pessoas certas nas funções adequadas? Como falar de atendimento ao cliente, se a empresa tem uma série de profissionais insatisfeitos? Na perspectiva de **"Clientes"**, não adianta eu ter a melhor equipe, oferecendo o melhor processo, se eu não conheço meu cliente, se meu produto ou serviço não tem *fit* de mercado (se é compatível com as necessidades dos consumidores), se eu não consigo comunicar e posicionar a empresa no mercado de forma coerente. Além de todas essas dimensões, é preciso pensar também na perspectiva **Financeira**. É isso que vai pavimentar todo o caminho de resultado da empresa.

1. Financeira – o principal objetivo é o retorno financeiro. O gestor deve verificar quais objetivos estratégicos serão enquadrados nessa perspectiva a fim de gerar maior lucratividade. Outros objetivos: aumentar a rentabilidade; aumentar a margem de lucro sobre as vendas; reduzir custos.

2. Clientes – todos os objetivos deverão ser formulados tendo em vista a percepção do cliente, para que suas necessidades sejam atendidas de forma eficiente. Outros objetivos: fidelizar os clientes; diversificar produtos e serviços; melhorar o atendimento.

3. Processos internos – identificar quais processos precisam de maior atenção devido ao impacto nos resultados da empresa. É importante medir e melhorar a qualidade dos processos e, também, criar processos que ajudem a empresa a alcançar a excelência. Outros objetivos: melhorar a qualidade dos produtos e serviços; eliminar retrabalho.

4. Inovação e aprendizado – foco em ações estratégias que promovam a mudança organizacional e o desenvolvimento dos colaboradores. É importante ter em mente a inovação, a motivação e o crescimento a fim de alcançar metas. Outros objetivos: melhorar competências em inovação; ampliar a satisfação dos colaboradores; criar cultura para trabalhar em grupo.

**Balanced Scorecard ou BSC é uma ferramenta de gestão que ajuda a elaborar o planejamento e as estratégias de diferentes áreas de uma empresa. O objetivo é alcançar melhorias no longo prazo para o negócio. Assim, este modelo auxilia na tradução das estratégias em ações operacionais que direcionam o comportamento e o desempenho da empresa.*

ALGUMAS DAS INCONTÁVEIS FERRAMENTAS DE GESTÃO

As principais ferramentas têm versão gratuita. Assim, a dica é pesquisar as características e os recursos de cada uma delas para adequá-las à realidade do seu negócio de academia.

"Geralmente, o ser humano tende a partir para a ação, sem entender o que se tem, sem qualificar o problema. E assim, as pessoas são apenas máquinas cuidando dos sintomas. Mas sem identificar a causa, não se pode tratar verdadeiramente o problema. É importante planejar e verificar se aquela ação dá certo. Assim, uma saída inicial é usar a prática do PDCA", orientou Carolina Cândido.

- **PDCA** – em inglês, PLAN-DO-CHECK-ADJUST, que significa Planejar-Fazer-Verificar-Ajustar. Trata-se de uma metodologia, uma técnica de gestão interativa que consiste nestes quatro passos, e tem como objetivo melhorar processos de forma contínua. É aplicável a projetos, gestão da qualidade e gestão de processos.

- **CANVAS** – Business Model Canvas, mais conhecido como Canvas, é uma ferramenta de planejamento estratégico, que permite desenvolver e esboçar modelos de negócios novos e existentes. https://www.napratica.org.br/modelo-canvas/

- **5W2H** – What (O quê); Why (Por que); Where (Onde); When (Quando); Who (Quem); How (Como); e How much (Quanto custará). A metodologia faz o uso dessas sete perguntas com o objetivo de nortear ações, processos ou projetos. É bastante usada na etapa de planejamento, pois permite orientar as pessoas envolvidas sobre todas as questões que permeiam o objeto de estudo, assim como a elaborarem planos de ação a partir das análises.

- **KANBAN** – é uma das metodologias ágeis que têm como objetivo acompanhar e gerenciar a execução de tarefas que demandam a execução em etapas e, muitas das vezes, incluindo mais de uma pessoa. Trata-se de um método bastante visual, em que normalmente divide-se os projetos e/ou processos em colunas em: "a fazer", "fazendo", "feito". Essas colunas são preenchidas com cards que discriminam qual é a tarefa e qual é seu status atual.

- **KPI'S** – (em inglês, Key Performance Indicator), ou Indicadores-chave de Desempenho, são ferramentas de gestão que medem o desempenho de todos os setores do negócio, sendo uma ação fundamental para analisar o andamento das atividades e planejar as devidas correções que comprometam o sucesso da empresa. No momento de definir os indicadores de desempenho (KPIs) responsáveis por mensurar se os objetivos traçados pela empresa, é importante seguir a técnica SMART, ou seja:
  S pecific: específico (pode ser compreendido sem explicação);
  Measurable: mensurável (capacidade de medir a meta);
  A ttainable: atingível (realista, viável em termos de recursos e sob o controle pessoal);
  R elevant: relevante (condição final desejada relacionada com o plano estratégico), e
  T ime-bound: com prazo (prazo final claro para a conclusão da ação).

TRELLO – é um aplicativo de gerenciamento de projeto baseado na web, uma ferramenta visual que possibilita ao time o gerenciamento de qualquer tipo de projeto, fluxo de trabalho ou monitoramento de tarefas. Permite adicionar arquivos, checklists ou até mesmo automação.

DIAGRAMA DE ISHIKAWA – também é conhecido como "espinha de peixe", seu uso está relacionado à análise de processos por meio da organização de um raciocínio, de forma que seja possível gerenciar e controlar a qualidade e os processos organizacionais. A partir de uma linha "matriz", são desenhadas ramificações que se referem a categorias e, a partir dessas categorias, são estabelecidas mais ramificações referentes a subcategorias.

OKR – Objective and Key Results (Objetivos e Resultados-Chave) é um *framework* de definição de metas criado pela Intel e adotado por diversas empresas do Vale do Silício, como Google, Twitter, LinkedIn, Dropbox e GoPro. Com essa ferramenta é preciso fazer o raciocínio reverso: "o que preciso fazer, quais são as iniciativas, para alcançar os resultados-chave? Iniciativas me farão alcançar o meu resultado-chave, que me leva à conquista do meu objetivo?" Ao listar as iniciativas, é preciso construir e atribuir um plano e ação para cada uma delas.

"Muitas empresas estão aderindo OKR, pelo grau de simplicidade, pelas possibilidades de adequações e adaptações ao longo do processo e porque a ferramenta permite que se faça isso de forma extremamente colaborativa, envolvendo as pessoas da equipe. Adotar a ferramenta OKR pode ser uma boa prática inicial, para se identificar na empresa o exercício de definir algumas metas. E a partir da prática de OKR, as metas não são criadas através dos resultados-chave, mas elas nascem de um desejo. Então, o empresário precisa se questionar. Quais são os meus desejos? O próximo passo é transformar esses desejos em objetivos e depois poder transformar, de forma quantificável, esses objetivos", disse Carolina Cândido.

NPS – é uma ferramenta muito utilizada para mensurar a satisfação dos clientes, por meio de uma única pergunta: "Em uma escala de 0 a 10, quanto você recomendaria a empresa para um amigo?". É um indicador simples que permite avaliar a experiência do cliente e o nível de fidelidade dos consumidores à marca. Atualmente, o NPS é amplamente utilizado por empresas de diferentes tamanhos e segmentos, muito em função da sua simplicidade e da possibilidade de identificar pontos de melhoria para aprimorar a experiência do cliente.

NPS relacional – essa é a modalidade mais tradicional e revela uma visão geral sobre a satisfação e a fidelização dos clientes à marca, permitindo analisar a percepção dos consumidores sobre a sua experiência com a empresa como um todo. Nesse formato, a pesquisa costuma ser aplicada periodicamente, de forma trimestral ou semestral, por exemplo.

NPS transacional – a ideia é avaliar a experiência do cliente após uma transação, que pode ser uma compra, atendimento ou troca de produto, por exemplo. Ou seja, um ponto de contato específico do consumidor ao longo da sua jornada de compra. Nesse caso, a pergunta principal deve ser adaptada para o que se deseja avaliar. Por exemplo: "Em uma escala de 0 a 10, quanto você recomendaria para um amigo o atendimento recebido?". A pesquisa deve ser enviada para o cliente de forma pontual, logo após o evento que será avaliado.

GESTÃO POR RESULTADOS: UM CAMINHO SEM VOLTA

Toda a empresa já tem uma gestão. Boa ou ruim, eficaz ou não, mas a gestão existe. A questão é: o quanto o empresário se dedica para trazer elementos metodológicos e estratégicos à gestão de seu próprio negócio?

Questionamentos como "Eu estou gerenciando a minha empresa com foco completamente em tarefa?" Se todos os dias o gestor se limita a identificar quais são as tarefas que a equipe precisa fazer, isso até traz uma sensação de conforto, de controle, de realização, de previsibilidade: "fiz esta semana, o que eu precisava fazer". Mas é preciso que este questionamento vá além: "o que eu fiz essa semana gerou o resultado que eu precisava alcançar?"

A cultura de Gestão por Resultados depende de o gestor estar disposto a ter uma cultura de transparência dentro da empresa, porque os resultados precisam ser compartilhados. Como é possível ter as pessoas da equipe comprometidas com a empresa, sem que elas sejam envolvidas? Como gerar engajamento se não compartilhar com elas os desejos, o propósito, as metas e os resultados?

Geralmente, os gestores que mais reclamam de equipes imaturas, que não colaboram e não se engajam são aqueles muito centralizadores, que infantilizam as pessoas da equipe porque querem controlar tudo, não compartilham informação e conhecimento, não dão autonomia à equipe. Mesmo o empresário de uma pequena academia precisa buscar entender — e se propor — a ser um bom líder de pessoas. O que se vê na prática, na maioria das vezes, pessoas de comando utilizando de sua autoridade para fazer com que a equipe cumpra as tarefas.

A **Gestão por Resultados** demanda alguns pilares culturais e algumas práticas que precisam ser desenvolvidos. Entre eles o exercício de liderança, entendendo a importância de se ter um bom líder. Também requer, como foi dito no início desta matéria, que é preciso uma mudança de *mindset* e de comportamento, com o envolvimento de toda a equipe.

"Fazer essa mudança na empresa não é fácil, pois você vai precisar trocar o pneu com o carro andando, ou seja, vai implementar a gestão por resultados em meio ao dia a dia operacional caótico que já é a sua realidade. Tem que caber na rotina os momentos dedicados a se pensar no negócio de forma estratégica e objetiva, desdobrando e acompanhando as metas estabelecidas. Existe sim um trabalho adicional que, por um tempo, vai dar a sensação de trabalho duplicado. Mas é fundamental que isso seja feito", disse Carolina Cândido.

E você, gestor do fitness, está preparado para esta mudança rumo à Cultura da Gestão por Resultados?

NewFitness
FITNESS GROUP

XTREME®

OS MELHORES EQUIPAMENTOS PARA VOCÊ MONTAR SUA ACADEMIA

LINHA XTREME

1 - MELHOR DESEMPENHO
2 - CONFORTO TOTAL
3 - DURABILIDADE GARANTIDA
4 - INOVAÇÃO CONFIANÇA

A PRONTA ENTREGA

DULL PULLEY

ESTAÇÃO DE MUSCULAÇÃO X-FIT3

ELEVAÇÃO PÉLVICA

+55 11 95081-4820 / WWW.NEWFITNESS.COM.BR/ @NEWFITNESSBR

BEM-ESTAR

ATINGE RECORDE DE US$ 5,6 TRILHÕES

Mercado de academias faz parte dos setores que alimentam estes números

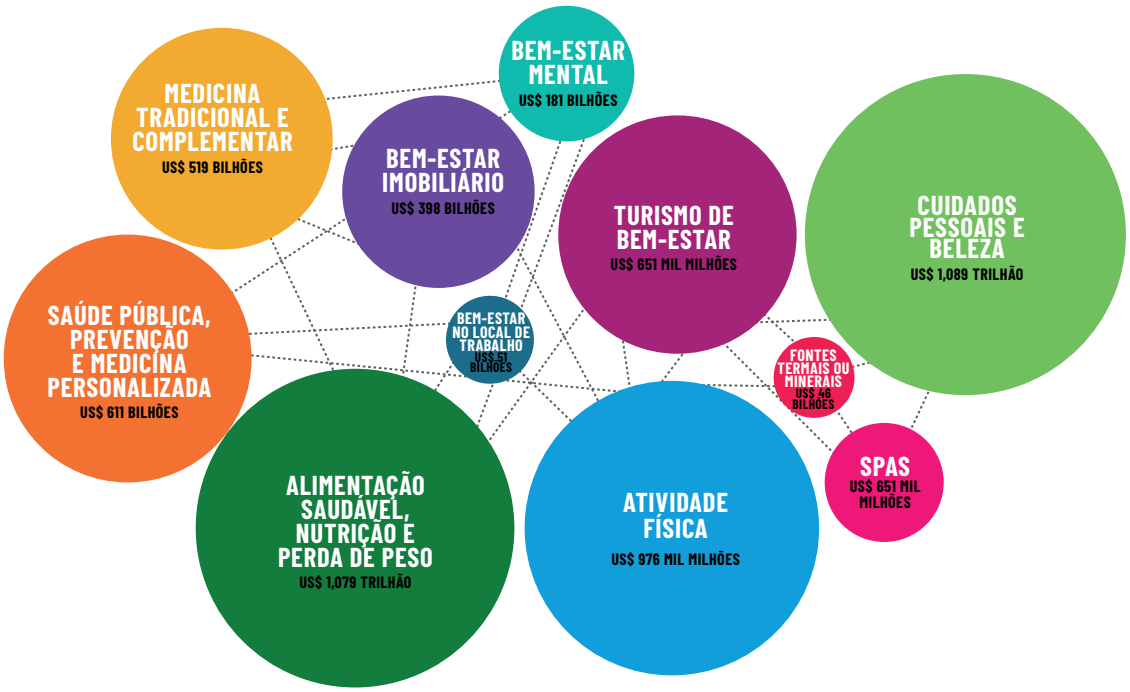
Atividade física, alimentação, cuidados com a saúde mental, turismo, academias, spas, centros de estética, meditação, terapias holísticas, nutrição, relações saudáveis com o trabalho e com as pessoas. Tudo isso em um mesmo balaio? Sim! A chamada Economia do Bem-Estar reúne uma dezena de setores, todos voltados à saúde integral do ser humano, que hoje já se reconhece como algo bem mais amplo do que somente o que a Medicina pode proporcionar. O próprio conceito de Saúde foi ampliado e a prática da atividade física nunca foi tão reconhecida como algo verdadeiramente essencial à sociedade.

No início deste ano, o Global Wellness Institute (GWI) divulgou a 10ª edição do The Global Wellness Economy, que ilustra como o mercado tem se saído desde os enormes choques econômicos provocados pela pandemia mundial do Covid-19. O estudo revela que a Economia Global do Bem-estar cresceu 12% anualmente, desde 2020. O documento também prevê que este mercado deve crescer mais 52% até 2027, atingindo US$8,5 bilhões ou 6,6% do PIB global.

O relatório fornece números e análises para os 11 setores de bem-estar, ao mesmo tempo que explora as principais tendências que terão impacto nos próximos anos. Os setores foram ranqueados em termos de movimentação em dólares e "Atividade Física" figura em 3º lugar no ranking, ficando atrás apenas de "Cuidados Pessoais e Beleza", e "Alimentação Saudável, Nutrição e Perda de Peso".

"Estamos surpreendidos com a resiliência da economia global do bem-estar e com a rapidez com que este macro mercado se recuperou. Se a pandemia perturbou o ímpeto da indústria no curto prazo, simultaneamente criou uma mudança dramática nas oportunidades e na trajetória de longo prazo para o bem-estar", disse Katherine Johnston, investigadora do GWI e coautora do relatório.

ATIVIDADE FÍSICA É A 3ª DO RANKING DOS 11 SETORES DO BEM-ESTAR



A JORNADA ATÉ AGORA

2019 E 2020

O mercado de bem-estar encolheu 11%.

2020 A 2022

Este mercado cresceu 27% até atingir o recorde de US$5,6 bilhões

AINDA EM 2024

Cuidados Pessoais; Alimentação Saudável; Atividade Física e Turismo de Bem-Estar vão ultrapassar US$1 trilhão.

Segundo o relatório, a "Atividade Física" diminuiu no primeiro ano da pandemia, mas se recuperou rapidamente em 2020-2022, à medida que as pessoas começaram a retornar às suas atividades regulares e rotinas de exercícios. O fitness foi o segmento mais impactado negativamente e ainda enfrenta alguns desafios, mas o cenário é positivo. O movimento *mindfulness* (yoga, pilates etc.) teve um grande aumento na popularidade durante a pandemia e continuou a crescer rapidamente como aliado no combate ao estresse. Os setores de apoio (fitness tech, vestuário, calçado e equipamentos) têm crescido fortemente e superado os níveis pré-pandemia.

"A economia global do bem-estar tem uma forte corrente a seu favor, baseada em tendências globais que já estão aceleradas, tais quais o envelhecimento da população, o aumento das doenças crônicas e dos problemas de saúde mental, e uma mudança nos valores do consumidor. Esses são os postos-chave e não se pode negar: estamos diante de uma mudança mundial de paradigmas e de muitas oportunidades para quem investe nesses setores", disse Ophelia Yeung, investigadora sênior da GWI e coautora do relatório.

Clique aqui para baixar ou ler a versão completa do relatório

ENXERGAR ATIVIDADE FÍSICA COMO SAÚDE É O 1º PASSO

Entender o mercado fitness como promotor de saúde e bem-estar é o primeiro passo para que a sociedade repense formas de como incentivar a prática da atividade física, criar políticas públicas inclusivas e colocar este setor no patamar de importância que ele tem.

"A partir deste entendimento, deverão surgir novos formatos de negócios, mais multidisciplinares e integrados, assim como novas formas de financiamento, tributação e até reembolsos. Com o envelhecimento da população, o paradigma de bancar os custos médicos e hospitalares da população tornou-se insustentável. Hoje, sabemos que o investimento em atividade física pode reduzir drasticamente estas despesas, trazendo impactos econômicos positivos para todos os setores", disse Monica Marques, diretora da ACAD Brasil.

Acompanhando a tendência mundial de incluir as academias como promotoras de saúde, no início de março, durante o evento mundial do setor, em Los Angeles, Liz Clark, CEO da IHRSA anunciou que, após dois anos de discussão e planejamento, a entidade dá um passo rumo à evolução e muda nome e marca para Health & Fitness Association. E a pergunta que fica é: os termos "Saúde" e "Fitness" colocados lado a lado podem levar o setor a um outro ciclo?

"A IHRSA foi fundada há 40 anos, numa época em que a atividade física era vista como lazer e as academias, assim como o conceito de fitness, estavam começando a surgir. A mudança de incluir as palavras health e fitness explica mais claramente o conceito e a realidade que estamos vivendo nesta década. A comunicação do setor ainda é um paradoxo: ao mesmo tempo que todos concordam e falam sobre saúde, há muitos anúncios que remetem somente à estética e beleza. Isso mostra que está em curso um processo de transição, onde velhos paradigmas vão cedendo lugar aos novos", acredita Monica.

Não há mais dúvidas: o mundo está mudando a forma como enxerga a atividade física, as academias, o mercado fitness. Mas o que isso representa em termos de oportunidades?
"Podemos dizer que estamos diante de um mundo de oportunidades! Após uma década de apostas no fisiculturismo, a Savaget, empresa de eventos, adicionou ao seu mix a feira Bem-Estar Brasil e a conferência Wellness Education. Algumas academias americanas oferecem parcerias com médicos e programas específicos para clientes em tratamento com medicamentos. Na Europa, a tecnologia avança para incluir nos serviços das academias aplicativos de nutrição, monitoramento do sono e outros fatores que influenciam na saúde. Os formatos são muito variados e as tendências que se repetem são a multidisciplinaridade e a integração. Equivale a dizer que cliente, paciente e aluno são a mesma pessoa e podem consumir pacotes de produtos e serviços que solucionem várias de suas demandas de saúde, de maneira mais integrada", concluiu Monica Marques.

NOVA JORNADA: DO FITNESS ESTÉTICO AO FITNESS DA SAÚDE

Os Estados Unidos e alguns países europeus já se deram conta de que as atividades das academias devem ser percebidas como "bem-estar e saúde". Sobre essa percepção, Alessandro Mendes, consultor à frente da Arqueiros Marketing Estratégico, afirma que o mais importante nesse processo é o amadurecimento da população na busca, de uma forma mais ampla, pela qualidade de vida.

"O movimento do fitness nasceu muito ligado ao padrão estético e boa parte da indústria, não só de academias, mas de moda, cosméticos e de cirurgias plásticas ainda está engessada nesse padrão estético. Há um amadurecimento da sociedade, que passa a olhar para a qualidade de vida, entendendo essa indústria como uma nova jornada da saúde. As empresas precisarão se adaptar para se encaixar dentro desse novo olhar do consumidor. Uma nova busca exige uma nova entrega por parte das academias e a barreira dificultosa desse processo tem uma conexão direta com a bandeira levantada durante toda a existência do fitness: o culto ao corpo. Agora que o mercado precisa levantar a bandeira da saúde, muitas empresas ainda encontram dificuldade para mudar a abordagem."

Alessandro acredita que esse movimento no Brasil não é recente, só não tem uma adoção de parte significativa da sociedade. "Desde que fundei a Arqueiros e entrei no mercado de fitness, em 2002, vejo algumas empresas abordando o conceito de *wellness*, qualidade de vida, saúde. Mas são iniciativas isoladas e não um movimento consistente, de todo o setor. Não há uma comunicação uníssona do segmento. Até então, não existia o entendimento de que esse mercado pudesse levantar uma bandeira única da saúde. Isso criou uma dificuldade em termos de direcionamento dos negócios de academia para esse 'novo' mercado. Assim, entramos num ciclo no qual pessoas não sabem por que comprar, empresas não sabem como entregar – ainda que esta entrega já exista e os consumidores não consigam achá-la."

Mas há como o mercado sair deste ciclo? "Sim. com muita comunicação e campanhas institucionais, sobre a mudança de comportamento. E isso deve ser feito em um movimento do setor, porque uma única academia não conseguirá, isoladamente, fazer essa comunicação. Precisamos de esforços por parte de grandes lideranças deste setor, redes operadoras de atividades físicas, profissionais conceituados, toda a cadeia de entrega (proprietários de academias), cadeia de operação (colaboradores e profissionais de Educação Física) e cadeia de fornecimento (fabricantes de equipamentos etc.). Se conseguirmos unir estes três pilares numa comunicação comum, estruturada, com foco na saúde, isso ajudará a deixar clara qual a entrega que as academias querem fazer."

Diante dos estudos recentes que mostram que o setor de bem-estar (que agora também engloba nutrição, saúde mental, academias etc.) deverá crescer mais 52% até 2027, atingindo 8,5 biliões de dólares, Alessandro fala de oportunidades para as academias. "Nesse processo, há uma oportunidade de maturidade dos negócios. Há uma pressão internacional, global, na busca pelas curas, e não temos só o segmento de fitness olhando para isso, mas também a Medicina avançando em tecnologia com impressão de órgãos em impressoras 3D, cirurgias feitas por máquinas com margem de erro de menos de 1%, pessoas com recursos chamados biônicos, implantes de chips no cérebro. Enfim, vários avanços impactam o consumidor, a sociedade, e também recai sobre o nosso mercado. Entendo que a oportunidade está no diferencial da entrega, na força competitiva e no posicionamento. O mundo vai avançar rumo à qualidade de vida e as academias precisam acompanhar essa mudança."

Para contribuir para que os gestores de academias possam olhar de forma diferenciada para este mercado, podendo aproveitar as tais oportunidades, Alessandro Mendes propõe alguns questionamentos.

- Quantos negócios olham de forma holística para os desejos e as necessidades dos consumidores?
- Quais academias conseguem conectar um exame de sangue, por exemplo, com uma prescrição nutricional e de atividade física adequados?
- Quais são os profissionais de Educação Física que olham para o aluno de forma global, percebendo o que precisa ser feito para que ele tenha mais saúde física e mental?
- A sua academia consegue fazer essas conexões, consegue fazer essas demandas virarem produto a ser entregue aos seus consumidores?
- Como gestor de academia, você consegue olhar para o seu negócio e perceber como ele pode ser diferente?

SOMOS ESSENCIAIS: ACAD BRASIL LIDERA MOVIMENTO NACIONAL

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.

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 foram tão amplamente reconhecidos como essenciais para a saúde da população.

Em agosto de 2023, durante mais uma edição da IHRSA Fitness Brasil em São Paulo, a ACAD lançou o "Somos Essenciais", um movimento nacional do setor de fitness, saúde e bem-estar.

"Somos essenciais para a saúde do Brasil!" A frase, hoje estampada na camisa de centenas de pessoas que já aderiram ao movimento tem por objetivo chamar a atenção para o fato de que academias e profissionais de Educação Física são promotores de saúde e essenciais para que a população possa se prevenir de doenças e viver de forma cada vez mais saudável.

Desde os primeiros dias de *lockdown*, em março de 2020, diretores, lideranças e empresários associados da ACAD criaram uma força-tarefa para buscar soluções de enfrentamento da crise. Outros parceiros, como representantes do Sistema CONFEF-CREF, foram se juntando ao time e esse bloco de defesa do setor não parou mais de atuar. De lá para cá, foram mais de três anos de incontáveis reuniões com autoridades de todas as instâncias; encontros com vereadores, deputados, senadores, secretários e ministros; um trabalho sem fim de compilação de estudos e pesquisas científicas sobre a relação da atividade física com a prevenção de doenças e aumento de imunidade; a construção de dossiês, com números e argumentos que colocam o setor de fitness na posição de promotor da saúde.

Nos últimos meses, esta atuação do setor teve como foco central a questão da Reforma Tributária, já com algumas primeiras vitórias. O Movimento Somos Essenciais é a tradução de todos esses esforços, de mais de 30 meses, em uma campanha nacional de comunicação, junto à toda a população brasileira.

Esse movimento nacional é uma iniciativa para combater o sedentarismo e é fundamental, uma vez que 60% da população é sedentária e 14% é insuficientemente ativa. Assim, 74% da população precisa de apoio para adotar um estilo de vida mais saudável e as academias têm um papel muito relevante estando presente no Congresso Nacional, pautando debates sobre políticas públicas, estimulando que as escolas adotem já para a infância a prática da atividade física e crie o hábito para que gerações futuras não sejam sedentárias.

Em apenas oito meses de movimento, dezenas de políticos, legisladores, médicos, empresários e gestores de academias, profissionais de Educação Física e pessoas que praticam atividade física já se engajaram ao movimento. "Mais do que fazer com que autoridades governamentais, classe médica e toda a sociedade perceba o nosso setor como aliado na promoção da saúde, o Movimento é um caminho para que juntos possamos vencer o sedentarismo que tanto nos afeta", disse Ailton Mendes, presidente da ACAD Brasil.

Leia as mais recentes ações do movimento Somos Essenciais no Encontro ACAD Brasil, dentro do Arnold Sports South America.

NOS DIAS 5, 6 E 7 DE ABRIL, ACONTECEU A 2ª EDIÇÃO DO BEM ESTAR BRASIL.

Um evento pioneiro em wellness e saúde que aconteceu dentro da edição de 10 anos do Arnold Sports Festival.

O BEM ESTAR BRASIL CONTOU COM 4 CONGRESSOS:

1. **WELLNESS EDUCATION**
2. **5ª EDIÇÃO DO CONGRESSO GESTÃO DE ACADEMIAS**
3. **CERTIFICAÇÃO DE PERSONAL TRAINING WTTC**
4. **BUSINESS CLUB**

A ACAD foi apoiadora dos congressos Wellness Education, Gestão de Academias e Certificação WTTC, além de ter um fórum exclusivo da instituição dentro do congresso Business Club!

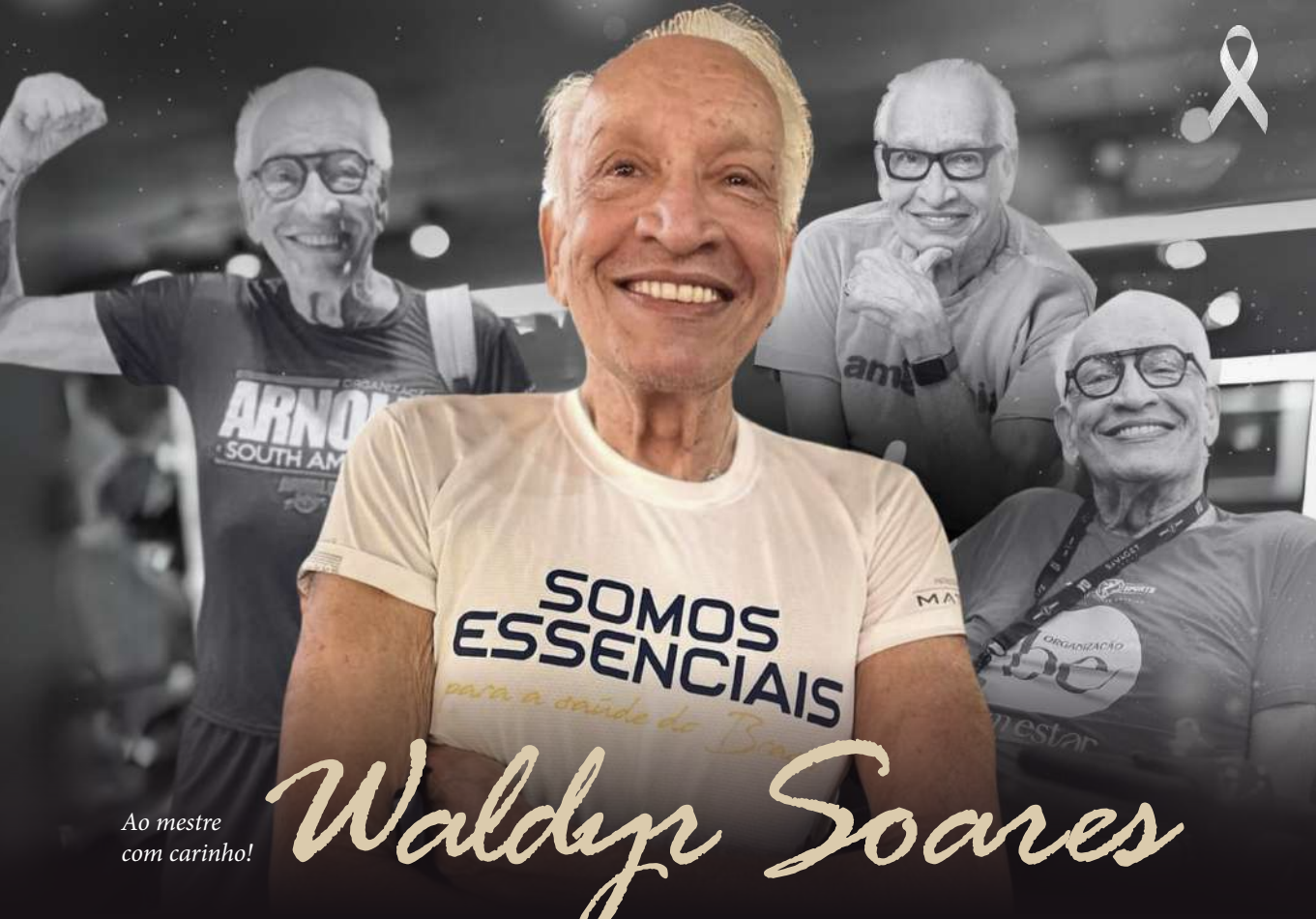
bem estar BR

10 ANOS ARNOLD SOUTH AMERICA

BIG NUMBERS 2025

- DE **200 MARCAS** EXPOSITORAS
- DE **30 MODALIDADES** ESPORTIVAS
- DE **500 MILHÕES** EM NEGÓCIOS GERADOS
- DE **20.760 LOJISTAS E PROPRIETÁRIOS DE ACADEMIAS**
- **10.260** ATLETAS
- **6.000** CONGRESSISTAS
- **10.000** VISITANTES
- **9.014** CNPJs

SE VOCÊ NÃO CONSEGUIU PARTICIPAR, EM ABRIL DE 2025 TEM MAIS!



Ao mestre com carinho!

Waldyr Soares

UMA HISTÓRIA DE AMOR AO FITNESS

Por Lilia Giannotti, jornalista da ACAD Brasil

Enquanto escrevo essas linhas sobre um dos homens mais sensíveis, cheios de energia e bem-humorados que já conheci, recebo a notícia de que, aos 84 anos, ele partiu e deixou uma legião de amigos e de aprendizes de seus muitos ensinamentos.

A primeira vez que entrevistei Waldyr Soares foi em 2009, já como jornalista da ACAD Brasil, durante minha estreia na IHRSA Fitness Brasil, um dos mais importantes eventos do setor. Foi o Waldyr que trouxe este evento internacional para as Américas, realizado aqui no país pela primeira vez em 1999. Também foi ele que garantiu em contrato que o evento possa ser realizado anualmente em São Paulo, até 2030.

Sem dúvida, Waldyr foi um sonhador e um pioneiro, mergulhando fundo e arriscando tudo, muitas vezes sem sequer pensar nas consequências, mas certo de que conseguiria realizar seus sonhos. "Eu fui deliciosamente irresponsável!"

Na madrugada do dia 7 de abril, depois de ter palestrado na 10ª edição do Arnold Festival — mais um evento com sua inestimada contribuição —, Waldyr Soares nos deixou... Ainda que fique a saudade, especialmente para sua esposa, filhos e amigos, o legado para todo o setor de fitness e para cada um de nós jamais será esquecido e continuará a nos guiar, como farol, rumo ao futuro!

O mestre Waldyr Soares me concedeu dezenas de entrevistas nestes últimos 15 anos, em que pude aprender imensamente com seus ensinamentos. Fiquem com a última entrevista que pude fazer (ainda bem!), no dia 6 de abril, um dia antes de sua partida. Até breve, mestre e obrigada por nos ensinar tanto!

O Sr. fundou a Fitness Brasil em 1982. Qual era seu objetivo, naquela época?

Acho que o mesmo que tenho hoje, 42 anos depois: fazer com que nossas academias e os profissionais do nosso setor alcancem padrão internacional. Na verdade, agora eu quero é mais: que possamos ser todos bem melhores até do que os gringos são. Temos potencial humano para isso e já tratamos o setor como peça fundamental do Bem-estar há mais tempo, sendo pioneiros nesse papo todo. A Fitness Brasil nasceu com o foco em cursos, workshops, palestras, produção de conteúdo e tudo que possa contribuir para um setor cada vez mais desenvolvido e porreta. Já somos, não?

Sem falar uma palavra de inglês, o Sr. foi aos Estados Unidos determinado a trazer o maior evento mundial do fitness para o Brasil. Como foi esse caso?

Sim! Foi uma loucura. Eu já conhecia não só o trabalho da International Health, Racquet & Sportsclub Association (IHRSA) mas, também, do evento imenso que a associação organizava. (neste momento, Waldyr para, pensa e me dá um alerta: "não se esqueça que a IHRSA mudou de nome, porque eles não são bobos nem nada, e colocaram a palavra Saúde no novo nome. Copiaram a gente, será?" Muitos risos).

Voltando à sua pergunta, eu consegui uma reunião com o então presidente da IHRSA, Jon Cash, e fiz a ele a proposta de trazer o evento para o Brasil. Muito cético, ele me perguntou: "mas vocês têm estrutura para fazer um evento desse tamanho". Eu, sem titubear, respondi: "mas é claro. Podemos fazer até maior!" eu sempre fui ousado e até mesmo abusado.

E foi assim que em 1999, realizamos a primeira edição da IHRSA Fitness Brasil. Claro que colocamos o nome da nossa empresa brazuca no evento. Essa, a gente não ia deixar passar. Você sabia que antes de sair da Fitness Brasil eu deixei um contrato assinado garantindo que a empresa possa fazer o evento com a chancela da IHRSA, até 2030? Sou maluco mesmo!

Assim como a IHRSA Fitness Brasil, a ACAD também nasceu em 1999 e completa 25 anos em 2024. São trajetórias que se misturam?

São. Sempre caminhamos lado a lado, lutando juntos por objetivos comuns. Podemos dizer que nestes últimos 25 anos contribuímos imensuravelmente para o desenvolvimento do nosso mercado e esse casamento, que completa bodas de prata, terá vida longa, não tenho dúvidas disso. Pessoas do quilate do Gustavo Borges, que foi presidente da ACAD, e do Ailton Mendes, que hoje comanda a casa, são também pilares do nosso setor. Eu tenho admiração e amor por esses verdadeiros amigos.

No Instagram você se apresenta como "pioneiro da era Bem-estar, fundador da Humana Academy e da Bem-estar Brasil, parceiro do Arnold Sports e embaixador do Global Wellness Institute". Sabemos que, na verdade, o Sr. vai muito além.

Tenho mais de 5 mil seguidores (até o fechamento desta edição, eram 5.551), mas nem de longe eu faço só isso, né? Sou uma pessoa que não pára, não consegue se aquietar. Mesmo já tendo vivido mais de oito décadas, aqui na minha mente, eu sou um garoto. Estou sempre recomeçando, com muita energia, disposição e bom-humor. Faço piada da minha própria idade, levo a vida com muita leveza, apesar de não parar de trabalhar, e penso 24 horas em ideias que possam apontar o fitness para o futuro. Acho que é essa minha sede de realizar coisas que me faz acompanhar a chegada de novas tecnologias. Programamos para nosso espaço Wellness Education uma palestra sobre inteligência artificial a serviço do bem-estar. Pode imaginar o quanto isso vai sacudir o nosso mercado?

O Sr. é o criador do Wellness Education e do Bem-estar Brasil. O que são essas propostas?

A gente sabe que o nosso setor está prontinho para promover a revolução do bem-estar — físico, mental e social. Por isso, há dois anos eu propus que criássemos o Bem-Estar Brasil, que é bem mais do que um

belíssimo espaço dentro do Arnold Festival. É um movimento que reúne grandes líderes do mercado *wellness* e promotores da saúde para falar sobre o bem-estar nas diversas áreas da vida, inclusive no mundo dos negócios.

O Wellness Education é a vanguarda da educação profissional do bem-estar. Estamos dialogando permanentemente com profissionais de Educação Física, nutricionistas, psicólogos, fisioterapeutas e especialistas de diversas áreas da Saúde, para criar ainda mais conteúdo, circular informações e oferecer conhecimento para as pessoas do nosso mercado. Para essa 10ª edição do Arnold Sports Festival, trouxemos 160 congressistas, todos profissionais envolvidos na promoção da saúde e do bem-estar.

"Eu não sou só um passador de treinos, mas sou um doutor do bem-estar". Essa sua frase é um forte recado para o mercado, não é?

Sem dúvida. Um recado e até um puxão de orelha. Desde sempre, os profissionais de Educação Física foram deixados de lado, tratados pela sociedade, a classe médica, o público, por todos nós, como profissionais de segunda classe. Mas, a realidade é que eles são Doutores do Bem-estar, essenciais para a saúde de todos nós e é assim que eles precisam se colocar. É assim que devemos reverenciá-los.

Podemos dizer que você tem uma história de amor com o fitness?

Sem dúvida! Amor bandido, porque me esfolo todo (muitos risos). Faço tudo, absolutamente tudo pelo fitness. O que eu faço é sempre pensar em como avançar mais uma casa nesse jogo que é nosso mercado. Estou muito feliz com essa missão de contribuir com a revolução do bem-estar. Já sinto o cheiro dela no ar. Precisamos, todos nós, como sociedade, nos sentir bem e buscar a felicidade através das nossas escolhas nos âmbitos pessoal, social e econômico. No final, é isso que importa!

A despedida de Waldyr no Encontro da ACAD Brasil

Durante o Encontro da ACAD Brasil, dentro do Arnold Festival, Waldyr entrou na plenária pilotando um carrinho elétrico, interrompeu a palestra do presidente Ailton Mendes, pediu o microfone e da plateia mesmo disse estar emocionado, um pouco confuso por conta de uma crise de labirintite, mas muito feliz com tanta gente boa reunida ali. Se despediu acenando os braços em um "tchau para todos" e finalizou com a frase: "Ailton, eu te amo".

"Waldyr foi um amigo e um grande mestre para todos nós. Ele estava muito feliz e orgulhoso do espaço Bem-Estar Brasil, um dos pontos altos da 10ª edição do Arnold Festival. Foi um grande apaixonado pelo fitness e um incansável trabalhador em prol do nosso setor. Partiu em um momento de grande realização e nos deixa um enorme legado. Até logo, amigo! Continuaremos daqui esse trabalho", disse **Ailton Mendes**.

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)
MasterCard	0,90%	2,02%	1,92%	1,85%	2,02%
VISA	0,85%	1,50%	1,75%	1,78%	1,50%
elo	0,85%	1,50%	1,75%	1,78%	1,50%
Hipercard	-	2,00%	2,25%	2,28%	2,00%
American Express	-	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

Entrevista

Dr. Marco Antonio Spinelli

Médico, com mestrado em psiquiatria pela Universidade São Paulo, psicoterapeuta de orientação junguiana e autor do livro Stress – o coelho de Alice tem sempre muita pressa, Dr. Marco Antonio Spinelli viralizou com mais de 20 mil curtidas quando, em uma entrevista de 2023, afirmou a polêmica frase "o melhor psiquiatra que tem é a academia". Brincadeiras à parte, Spinelli, que obviamente não quis diminuir a importância da própria profissão, garante que a prática da atividade física é um forte aliado ao tratamento das doenças de saúde mental. Já passou da hora de a classe médica prescrever a prática do exercício para a prevenção e o combate a doenças.

O estresse, tema do seu livro, não é algo novo. Ainda assim, os níveis e as causas de pressão podem ter mudado nos últimos anos?

Evidentemente, desde que escrevi o livro, no final da década de 1990, o estresse piorou em todos os setores e o mundo digital amplificou a incidência deste mecanismo. Estudos mostram que hoje há uma crescente epidemia, tanto de sobrepeso e obesidade quanto de prejuízo do sono. Sim: estamos vivendo numa sociedade privada de sono, as pessoas estão dormindo cada vez menos e com qualidade pior. Essa conjunção de má alimentação, mau sono, excesso de estímulo e sobrecarga de trabalho tem provocado uma epidemia de doenças relacionadas ao estresse, completamente inédita na história da raça humana.

Este quadro está se refletindo no aumento de depressão e ansiedade, que estão diretamente relacionadas ao estresse, mas também na maior incidência de outras doenças, como as oncológicas, as inflamatórias, a obesidade, a hipertensão... e, sim, especialmente as doenças relacionadas ao desespero: depressão, uso de drogas, risco suicida. Está tudo aumentando.

E a sociedade aprendeu a lidar com o estresse?

A reação ao estresse é muito importante em relação ao efeito que o estresse tem. Não há dúvida de que o estresse é uma droga, que pode ser usada a seu favor ou contra você. Em situações agudas, aquelas que você precisa de uma pronta resposta, em situações do nosso dia a dia, responder bem ao estresse é uma coisa muito importante, positiva e até tonificante, pois faz com que o seu corpo fique mais bem regulado. Mas, o estresse que é realmente deletério – aquele prejudicial à saúde – é o estresse crônico, que se manifesta como uma resposta, uma atitude mais fatalista, mais amedrontada ou vitimizada, que o torna crônico. No último caso, é preciso buscar ajuda clínica.

Estresse crônico e a tensão emocional gerados no ambiente de trabalho por condições físicas, psicológicas e emocionais desgastantes podem ser considerados os principais "mal do século"?

O estresse é o mal do século na medida em que ele vai se tornando crônico e as pessoas vão ficando fascinadas com ele, fascinadas com o sofrimento, com as dificuldades e aquilo vira uma espécie de argumento na vida: "olha, eu sou estressado então eu não posso fazer nada." Mas pode sim! O estresse é sua responsabilidade e você tem que cuidar dele, manejá-lo para que ele seja mais positivo que negativo.

De acordo com a Organização Mundial da Saúde - OMS, a pandemia mundial de Covid-19 desencadeou um aumento de 25% na prevalência de ansiedade e depressão, em todo o mundo. Como minimizar este quadro?

A pandemia teve muitos fatores estressogênicos nos quais vivemos todos juntos, desde a dificuldade para entrar na quarentena e depois a dificuldade para sair dela.

A mudança profunda das relações sociais e da relação com o trabalho, e o medo, que foi difundido de todas as formas possíveis. O entrecruzar da má informação, tanto do lado que minimiza a situação, dizia que não era tão grave e que não era preciso usar máscara e não se precisava de vacina, como o lado que pintava uma doença muito mais agressiva, inconstante e mortífera do que realmente era. Durante o caminho, a sociedade aprendeu a entender a doença, a combatê-la.

As sequelas ficaram. Especialmente sobre como enfrentar o problema do aumento de incidência das doenças de saúde mental, o enfrentamento depende que a sociedade adote um trabalho de psicoeducação, que deve começar muito cedo. Inicialmente, um trabalho de psicoeducação sobre manejo de vida digital, para todo tipo de criança, e uma posição crítica com relação ao que vem de todas as mídias e formas de interação disponíveis. Outra coisa muito importante é recuperar a cognição social das pessoas, pois elas não convivem mais. Hoje, a gente vê as pessoas jantando, em uma mesa, cada uma com o seu celular, sem conversar entre elas. Então, é muito importante recuperar a capacidade de interação, as relações inter-humanas, para que seja possível criar uma política de regulação emocional, de manejo de estresse, em todos os níveis. As pessoas estão precisando de muita orientação, muita ajuda e muita psicoeducação para sair dessa loucura que a gente está vivendo.

Em entrevista recente, o Dr. disse que "o melhor psiquiatra que tem é a academia"? Pode, por favor, explicar essa afirmação?

A entrevista era sobre estresse, *burnout* e depressão como um *continuum*. Falei sobre tratamento medicamentoso, psicoterapia, cuidados com o sono e da importância do exercício físico. Eu soltei essa frase de efeito "que é o melhor psiquiatra que tem academia" e ela viralizou para mais de 20 milhões de pessoas.

Hoje mesmo, eu recebi um paciente que eu estou atendendo há anos e, pela primeira vez depois de muito tempo, ele abriu a consulta dizendo "poxa, estou me sentindo muito bem!" Qual foi a novidade? Além de um tratamento adequado, uma medicação bem aplicada, ele está fazendo exercícios físicos regulares. Então, a atividade física regular e com orientação tem um efeito tamanho que, se pudesse ser colocado num comprimido, seria o medicamento mais importante que a Medicina poderia oferecer. O exercício físico repercute positivamente na Psiquiatria e em todas as áreas da Medicina. Não há especialidade da saúde que não se beneficie com a atividade física, porque o nosso corpo foi criado para o movimento. Essa frase foi uma brincadeira, uma provocação, que foi viralizada e até mal interpretada, mas de forma alguma ataca a Psiquiatria, muito pelo contrário. Eu falava da importância da atividade física como aliada à Medicina.

"A atividade física tem um efeito tamanho que, se pudesse ser colocado num comprimido, seria o medicamento mais importante que a Medicina poderia oferecer"

Como tornar as pessoas mais ativas e consequentemente mais felizes e saudáveis? Uma campanha nacional de combate ao sedentarismo pode ser uma opção?

Um dos hábitos mais difíceis de se criar é a prática do exercício físico. O nosso corpo não foi criado pela mãe natureza para querer gastar energia. Assim, quando ele olha para uma esteira ou uma bicicleta ergométrica, ele sabe que aquele negócio não vai a lugar nenhum. É necessário um comprometimento muito profundo das pessoas para que elas consigam incluir um hábito e o que eu sugiro é que o hábito seja introduzido aos poucos. Hoje tem muita gente orientando e está se criando uma cultura da prática da atividade física relacionada à saúde, e não só mais à estética.

Essa minha frase que foi viralizada me mostrou a força que tem hoje, na internet, essa cultura de treino em academia, de exercício físico. Isso está se estabelecendo. Eu acho que uma campanha nacional contra o sedentarismo não deve trazer tantos resultados. O que tem gerado impacto é um esforço capilarizado em escolas, empresas, grupos de apoio e de motivação, nas redes sociais. Acho que isso pode funcionar muito mais do que uma campanha nacional.

ACADEMIA AUTÔNOMA DESMISTIFICANDO O FUTURO

POR DR. MARIO DUARTE
ADVOGADO DA ACAD BRASIL

Sem recepção, sem instrutor, sem hora para abrir e fechar. O futuro que começa a chegar em nosso mercado de academias já existe há tempos em outros, mais desenvolvidos. Desenvolver novas ideias no Brasil costuma ser um processo particularmente desafiador. Por aqui, inovação parece sempre despertar reação, regulação e fiscalização. Quais são, afinal, os riscos desse modelo de negócio?

A principal dúvida vem da ausência de profissional de Educação Física. Para dirimi-la, é preciso começar com um pouco de "legalês". Sim, a Lei Federal 6839/80 determina que "o registro de empresas e a anotação dos profissionais legalmente habilitados, delas encarregados, serão obrigatórios nas entidades competentes para a fiscalização do exercício das diversas profissões, em razão da atividade básica ou em relação àquela pela qual prestem serviços a terceiros." É isso que justifica as normas dos Conselhos de Educação Física sobre registro de academias, responsável técnico e presença de profissional de Educação Física.

No direito, Deus ou o diabo geralmente estão nos detalhes. Neste caso, o detalhe é a prestação do serviço privativo desses profissionais. Se este for oferecido, tudo aquilo será obrigatório. Não há lei, porém, que impeça uma academia de oferecer apenas espaço e equipamentos, com as devidas instruções de uso. Se existisse, aliás, seria inconstitucional, por violação da livre iniciativa e da liberdade econômica. Ausente a prestação do serviço, a referida Lei (6839/80) deixa de ser aplicável e, com ela, todas as normas dos conselhos. Estes, vale lembrar, existem para fiscalizar o exercício da profissão regulamentada pela Lei 9696/98, e não a mera disponibilização de área e máquinas.

Mas não seria, mesmo assim, exigível a oferta do serviço de profissionais de Educação Física para garantir a segurança dos clientes, em obediência ao Código de Defesa do Consumidor? A resposta é um taxativo e evidente não, porque os mesmos equipamentos disponíveis numa academia são aprovados e vendidos para uso doméstico, em residências e condomínios. Desde que as respectivas instruções de uso estejam disponíveis, são e sempre foram considerados seguros, não requerendo assistência obrigatória. Não existe norma técnica que exija a presença de um profissional de Educação Física para usar uma esteira dentro de casa.

Nenhum produto ou serviço jamais será absolutamente seguro. O que a legislação de Defesa do Consumidor exige é que ofereçam a segurança que deles razoavelmente se espera. Facas, potencialmente mortais, são vendidas nos supermercados sem instruções de uso porque seus riscos são evidentes. Para os riscos menos óbvios, existem os manuais. Basta que as instruções essenciais para cada equipamento possam ser consultadas, por meio físico ou digital, assim como seriam no uso doméstico.

É claro que se, além do espaço e equipamentos, alguma orientação for disponibilizada através de mídia ou aplicativos, esta deverá ser produzida com supervisão de profissional de Educação Física. Orientar a prática de atividade é prerrogativa deste profissional. Nesse caso, a academia voltaria a estar sujeita a registro e responsabilidade técnica, mas limitada ao serviço efetivamente oferecido de orientação pré-elaborada ou remota. Não há, e nem poderia haver, lei que obrigue uma academia a oferecer instrução presencial.

Afastada essa primeira dúvida, uma segunda seria a obrigatoriedade, ou não, de aceitar pagamento em dinheiro por um serviço que seria contratado digitalmente, mas prestado no plano físico. A nosso ver, essa obrigação não existe. O Decreto Federal 7962/2013, que regula o comércio eletrônico, não o exige. De outra forma, não poderia ser, já que a própria natureza do comércio eletrônico pressupõe que o pagamento seja feito da mesma forma. Subordiná-lo a depósitos em conta ou emissão de boletos desvirtuaria sua essência.

Como o referido decreto foi editado como regulamento de uma lei federal de caráter geral — o Código

de Defesa do Consumidor — leis estaduais sobre consumo não poderiam e não podem, a nosso ver, estabelecer normas distintas a esse respeito, sob pena de inviabilizar o comércio eletrônico em âmbito nacional. É possível detalhar, mas não ampliar ou restringir o que já consta da norma federal. A aquisição do direito de uso do espaço e das máquinas, portanto, pode ser realizada por meio inteiramente digital.

Ultrapassadas essas duas questões, restaria apenas zelar pelo cumprimento das normas sanitárias e outras eventuais normas locais aplicáveis a academias. Leis estaduais ou municipais que exijam a presença de profissional de Educação Física teriam, evidentemente, que ser interpretadas à luz das leis 6839/80 e 9696/98. Interpretação que impusesse tal presença sem oferta do serviço seria inconstitucional, por violação dos mesmos princípios mais acima mencionados.

Em suma e numa análise rigorosa, não existem barreiras legais que efetivamente impeçam o modelo de negócio de uma academia autônoma. O que não quer dizer, é claro, que não possam ocorrer as brasileiríssimas tentativas de reação, regulação ou fiscalização indevidas, assim como de início ocorreu noutras ondas de inovação, como com o modelo "low cost" ou os aplicativos de treino. Com a devida defesa, todas foram afastadas naqueles casos e sem dúvida também o seriam aqui.

Assim como o modelo "low cost" não acabou com as academias tradicionais, nem com o mercado dos profissionais de Educação Física, também o modelo autônomo não o fará. Os mercados onde já opera mostram isso. Atenderá a uma demanda específica. Num regime de liberdade econômica, a inovação é um direito e uma necessidade. Procurar impedi-la ou adiá-la é o mesmo que tentar evitar o futuro. Goste-se ou não, ele virá.

“Aceita ~~Gympass~~ Wellhub?”

A pergunta mais ouvida pelos nossos parceiros vai mudar.

Gympass agora é wellhub

15 mil
clientes corporativos.

20 milhões
de funcionários com acesso.

400 milhões
de check-ins realizados.

Saiba mais em gympass.com

Clube de Benefícios Acad Brasil

Garanta benefícios exclusivos para seu negócio

E fortaleça as atividades do setor com a ACAD Brasil

Com apenas R$ 105,00

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

Economize até R$ 10K*

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

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 adquirência concorrente. Taxa ACAD: 1,50% - Taxa concorrente: 3,33%.

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.

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.

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.

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.

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.

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.

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% .

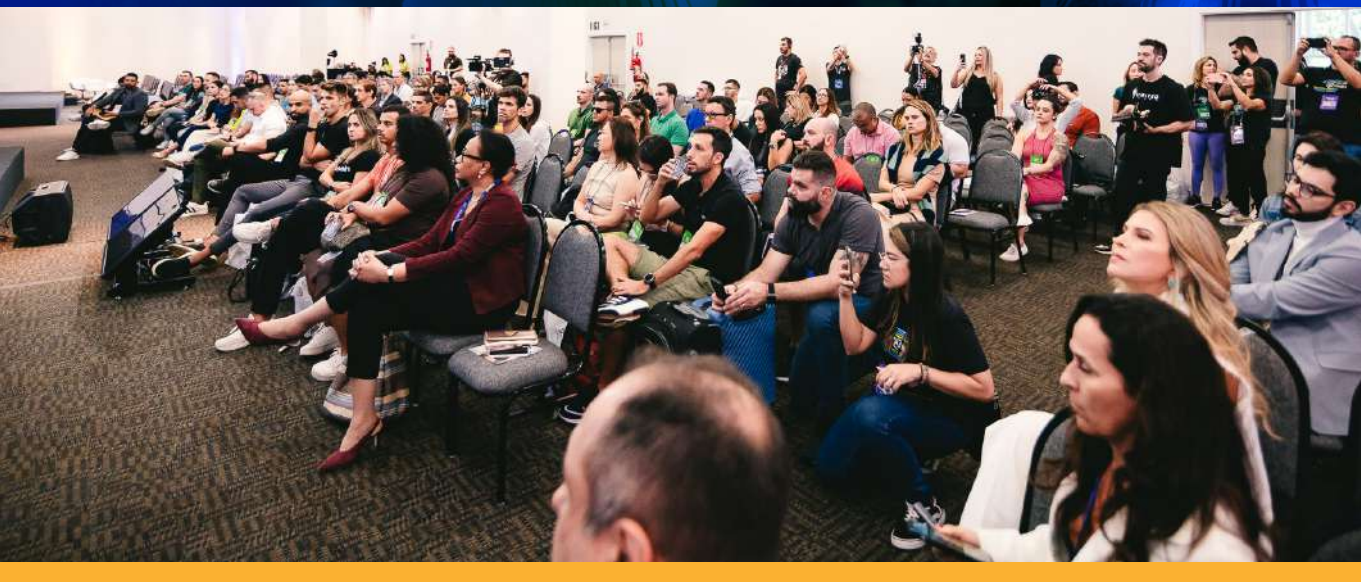
Confira todas as vantagens:

Escaneie o QR Code ou acesse:

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

**Benefícios sujeitos à alterações, sem aviso prévio.*

10ª EDIÇÃO DO ARNOLD SPORTS FESTIVAL SOUTH AMERICA



PARTICIPAÇÃO HISTÓRICA DA ACAD BRASIL EM UM EVENTO COM MAIS DE 100 MIL PESSOAS

No dia 05 de abril foi aberta oficialmente a 10ª edição da Arnold Sports Festival South America, com um "boas-vindas" especialíssimo de Ana Paula Leal, CEO na Arnold Sports South America e CEO na Savaget, organizadora do evento.

"Em 2013, fizemos a 1ª edição do evento, no Rio de Janeiro, em uma versão bem menor e um público que chegou a 7 mil pessoas. Este ano, foram cerca de 100 mil pessoas – entre conferencistas, expositores, palestrantes, profissionais de diversos setores e visitantes. Há uma década, fomos inspirados pelo próprio Arnold, que nos disse que este evento é uma forma de devolver tudo o que o esporte lhe deu na vida. Abraçamos essa inspiração em nossos corações e em todos os esforços necessários para fazer um evento cada vez melhor, para todos", disse Ana Paula Leal.

A ACAD Brasil, junto com a Movement, trouxe da Inglaterra, especialmente para esta 10ª edição do evento, a PhD Dra. Andreia Costa Santos, que ministrou a palestra "Atividade física como fator de desenvolvimento econômico e social". *(Leia entrevista com ela na página 44).*

5º CONGRESSO DE GESTÃO DE ACADEMIAS

Com muitos anos de experiência no mercado fitness, Eduardo Netto, sócio e diretor técnico da Bodytech Company, foi convidado pela organização da 10ª edição do Arnold Sports Festival para comandar 5º Congresso de Gestão de Academias, um espaço exclusivo de liderança, estratégias e tendências no desenvolvimento de negócios de fitness e saúde.

"Os grandes insights para a nossa indústria não virão das pessoas que estão nas academias, mas virão sim de pessoas de fora, que atuam em outros mercados. Esse foi o desafio de montar a grade de palestrantes, trazer um jogador de futebol, um diretor de hospital, uma economista que atua em Saúde Econômica, uma executiva da Apple e da Microsoft. O gestor de academia e profissional de Educação Física tem que virar a chave para a questão da saúde. Hoje, o que vemos no Brasil ainda é quem quer emagrecer e quem quer ficar forte. Mas, acredito que a única forma de o setor sair desse número de 5%, 6% de brasileiros treinando em academias, é justamente se os operadores de academias tiverem essa visão para a saúde."

Pode até parecer um paradoxo, mas essa grade diversificada, apontando para a saúde, foi montada dentro de um evento que nasceu do culto ao corpo. "Ampliar essa visão era o desafio, porque todo mundo quando pensa em Arnold, pensa em body building, fisiculturismo que é uma tendência do mercado. Mas o bem-estar é um universo muito maior do que isso. Nossa proposta é desmistificar esse conceito e trazer, cada vez mais, a indústria do fitness, os equipamentos, os gestores tradicionais para dentro desse evento. Temos conseguido, a cada ano, aumentar um pouco mais", finalizou Dudu Netto.

NÚMEROS SURPREENDENTES: MAIS DE 100 MIL PESSOAS

Quem descobre que o Arnold Sports Festival South América recebeu 100 mil pessoas, nesta edição de 2024, não imagina os esforços para colocar um evento deste porte em pleno funcionamento. Os números impressionam e, por trás deles, os esforços hercúleos de uma equipe que vem crescendo ao longo de meses, para às vésperas da abertura oficial deixar tudo pronto! Ana Paula Feijó, da Savaget Promoções e Eventos, contou à equipe da Revista ACAD Brasil sobre os bastidores.

"São muitos meses de preparação. Começamos com uma equipe reduzida e, ao longo dos meses, os projetos vão entrando e esse time inicial vai recebendo mais pessoas até ficar robusto, porque são inúmeras demandas de produção. Temos as fases de captar expositores e patrocinadores, elaborar a programação dos congressos, fechar os convites aos congressistas, comercializar entradas para cada público. Os quatro dias que antecedem o evento são uma verdadeira loucura, para deixar cada detalhe perfeitamente em seu lugar. Mas a cada ano, estamos melhorando, sem muita virada da equipe, contratando mais pessoas, mais qualificadas e temos um time que nos acompanha há várias edições e ter uma equipe que já conhece os processos é fundamental."

Sobre o resultado do evento, não poderia ter sido mais positivo: "Nossa expectativa de receber mais de 90 mil pessoas, durante os três dias de evento, foi ultrapassada! Foram 100 mil visitantes, congressistas, imprensa, expositores... este ano tivemos um crescimento de 25% de inscrições de CNPJ, envolvendo proprietários de academias, lojistas de suplementos, empórios, empresas voltadas para fitness e bem-estar. Fora a edição dos Estados Unidos, a do Brasil é a maior e em 2024, aumentamos tudo ainda mais, em função da comemoração de 10 anos. A feira do Arnold cresceu mais de 25% e a Bem-estar cresceu em torno de 20%. Um balanço surpreendente de um evento que não para de crescer e de conquistar mais e mais pessoas."

ESTANDE ACAD: PONTO DE ENCONTRO COM SORTEIO DE "ALEXA" E OUTROS BRINDES

Em três dias de evento, o estande da ACAD Brasil foi, mais uma vez, um ponto de encontro de gestores de academias e profissionais de Educação Física. Além do *networking* promovido no espaço, a ACAD conquistou 15 novos associados, academias de várias regiões do país.

Em mais uma ação do movimento Somos Essenciais, a Associação entregou cerca de 500 camisas para o público do evento, especialmente para os visitantes do 5º Congresso de Gestão de Academias e do espaço Bem-estar. Todos que postaram foto nas redes sociais vestindo a camisa do movimento, automaticamente concorreram a "Alexa" e brindes exclusivos da Associação, como mochila, copo térmico e garrafinhas *squeeze*.

ENCONTRO ACAD DENTRO DO EVENTO TEVE CASA CHEIA COM HISTÓRIAS INSPIRADORAS

Inspiração parece mesmo ser a palavra de ordem neste evento. Dentro do 2º Encontro ACAD SP, realizado no Espaço Bem-Estar, cinco diretores regionais da ACAD Brasil – representando o sertão da Paraíba, a capital do país, Brasília, Rio Grande do Norte, Minas Gerais e Ceará – contaram suas histórias de sucessos e desafios, com dicas de gestão e toda a paixão que move os negócios de academias.

"Comecei do zero, sem nenhuma perspectiva de vida e consegui me tornar um empresário referência na região, com belas academias. A Educação Física foi um primeiro divisor de águas na minha vida e hoje, a ACAD também é um divisor de águas e estou aqui para compartilhar conhecimento e propósito."

Allan Tavares, Diretor na Paraíba
Palestra: Histórias que inspiram: do professor de Educação Física ao empresário de sucesso

"A ideia foi falar sobre liderança, não qualquer uma, mas sim a liderança baseada no propósito – aquela que vem de dentro, que inspira e é capaz de transformar o mundo. Pode parecer pretensioso, mas é de coração: meu propósito é transformar o Brasil no país mais saudável do mundo, através do exercício físico. Espero que eu tenha conseguido inspirar outras pessoas a fazer o mesmo para que possamos, de fato, ter um país mais ativo."

Patrick Aguiar, Diretor em Brasília
Palestra: Liderança e Propósito: inspirando equipes para a excelência

"O que me levou de personal trainer a empreendedor, que montou uma academia sem recursos financeiros, até chegar a consultor do mercado fitness, com a publicação de um livro, sem dúvida, foi o conhecimento. Por isso, digo que o capital intelectual sempre será mais valioso do que o capital financeiro. Minha intenção em compartilhar minhas experiências é gerar provocação para que outros gestores possam também prosperar."

Wescley Garcia, Diretor no Rio Grande do Norte
Palestra: Capital Intelectual: o segredo para multiplicar os resultados da sua academia

"Dentro da importância do nosso mercado de fitness, somos essenciais, precisamos estar saudáveis e, para os negócios, estar saudável é dar lucro e para isso temos dois pilares importantes: diferenciar valor de preço, comunicando isso aos nossos usuários, e a política comercial, que é como precificar. A combinação desses valores vai melhorar as vendas de nossas academias. A expectativa é que algumas dicas já possam ser aplicadas na segunda-feira na academia dele."

Carlos Eduardo Rodrigues, Diretor em Minas Gerais
Palestra: Estratégias Vencedoras: preço x valor – sua política comercial funciona?

"Contei minha história, mas também compartilhei algumas dicas de gestão eficiente de recursos escasso, com otimização de custos, alocação estratégica, processos eficientes e parcerias colaborativas. Também sobre a importância da rede de apoio, dos mentores, dos gestores. Procurei trazer minhas experiências, erros e acertos, mostrando um pouco dos caminhos das pedras, comecei em uma garagem, no interior do Nordeste, filho de um caminhoneiro e uma costureira, e hoje sou um jovem de 38 anos, com 20 anos no setor e 11 academias."

Leandro Batista, Diretor Regional no Ceará
Palestra: Sobrevivendo às adversidades: lições empreendedoras para vencer funciona?

O evento foi finalizado com a palestra "Panorama Setorial do Fitness: o que nos aguarda em 2024", com Ailton Mendes, presidente da ACAD Brasil. "Esse formato de palestras *pocket*, com cinco histórias extremamente inspiradoras, nas quais nós nos reconhecemos na luta e nos desafios, é um verdadeiro passeio pelo Brasil, cheio de sotaques e mostrando a pluralidade de nossos negócios, país afora. Entendemos que todos nós operamos na área da saúde (física, mental e social) e entregamos saúde à população".

Ailton também falou sobre o quanto o encontro foi especial: "mais uma vez, tivemos esse momento de troca, de compartilhamento de novos dados, de mais conhecimentos, pesquisas, histórias e tudo mais. Pudemos também mostrar o papel da ACAD Brasil, que tem dedicado tempo, esforços e presença em muitos espaços, inclusive o Congresso Nacional, a fim de disseminar a máxima de que o setor de condicionamento físico é essencial para a saúde da sociedade e o desenvolvimento social e econômico de todo o país."

VISTA A CAMISA
E CONCORRA UMA

ATINGE RECORDE DE US$ 5,6 TRILHÕES
Medicina Tradicional e Complementar
US$ 519 bilhões
Bem-Estar Imobiliário
US$ 398 bilhões
Turismo de Bem-Estar
US$ 651 bilhões
Bem-estar no local de trabalho
US$ 51 bilhões
Alimentação Saudável, nutrição e perda de peso
US$ 1,079 trilhão
Atividade Física

[ENTREVISTA] DRA. ANDREIA COSTA SILVA

"ATIVIDADE FÍSICA GERA SAÚDE PARA AS POPULAÇÕES E GERA RIQUEZA PARA AS NAÇÕES"

Doutora em Economia da Saúde pela London School of Hygiene and Tropical Medicine (LSTHM), University of London, a PhD Andreia Costa Santos é consultora da Organização Mundial da Saúde – OMS, pesquisadora da LSHTM e do Instituto de Saúde Coletiva, Universidade Federal da Bahia. Foi uma das responsáveis pela pesquisa "O custo da inação sobre a inatividade física para os sistemas públicos de saúde", que analisou evidências mais recentes de dados econômicos e de saúde disponíveis para 194 países.

A pesquisa mostrou que a inatividade física é um importante fator de risco para doenças crônicas não transmissíveis (DCNT) e condições de saúde mental, com destaque para o resultado "se a prevalência de inatividade física não mudar, até 2030, o mundo terá 499,2 milhões de novos casos de DCNT (que são evitáveis), com custos diretos de saúde de US$ 520 bilhões. E o custo global da inatividade física chegaria a US$47,6 bilhões por ano.

A equipe da Revista ACAD Brasil entrevistou a Dra. Andreia, com exclusividade.

QUAL FOI O MOTIVADOR PARA A REALIZAÇÃO DESTA PESQUISA?

O principal motivador foram os níveis elevados de inatividade física, em todo o mundo. A média mundial da população adulta inativa é de 12%, enquanto no Brasil esse número sobe para 47%. Entre adolescentes, de 11 a 15, a média mundial chega a 81% e no Brasil a 84%.

A Organização Mundial da Saúde – OMS desenvolveu o Plano de Ação Global sobre Atividade Física 2018-2030 (GAPPA), com recomendações e diretrizes, para ajudar os países a encontrar as oportunidades, dentro da sociedade, com pessoas e infraestrutura, para desenvolver ações. Um dos fatores identificados pela OMS indica que apesar de os governos terem interesse na atividade física, é bom ter, mas não há uma estratégia de políticas públicas. E um dos fatores é porque não existia o argumento econômico, para que os governos levassem a atividade física a sério, no sentido de que é uma estratégia que precisa ser implementada, uma vez que traz benefícios para a sociedade.

EM TODAS AS ÁREAS A QUESTÃO ECONÔMICA TEM UM PODER DE VALIDAÇÃO, NÃO É MESMO?

Sim. Tem um poder grande porque os recursos são escassos, a sociedade não tem recursos para tudo, então, fala mais alto aquele setor, aquela área que tem o argumento econômico. Se é possível demonstrar os benefícios econômicos que aquilo traz para a sociedade, aí se tem um argumento e as pessoas passam a ouvir, prestar atenção. No caso da inatividade, o primeiro passo que a OMS deu nesse sentido foi justamente olhar para os seus 194 membros e identificar qual seria o impacto para o sistema público de saúde.

ESSE ESTUDO OLHOU TAMBÉM PARA A PREVENÇÃO?

Não se pode falar de prevenção para doenças que já existem. A atividade física pode prevenir um caso de AVC, somente se o AVC não ocorreu, porque uma vez que ele ocorre, já se torna um gasto para a saúde. Este estudo teve como foco os casos que potencialmente podem acontecer, a cada ano, entre 2020 e 2030, mas que podem ser evitados se os níveis de inatividade física forem reduzidos ou eliminados.

Neste estudo, usamos uma metodologia que inclui o risco atribuído, no caso o da inatividade, e incluímos 14 doenças que são impactadas pela inatividade física (existem muitas mais). Então, nós estimamos os custos, para o sistema de saúde, de diagnósticos e tratamento (no primeiro ano) de novos casos de doenças que ocorrem a cada ano, o que somou 300 bilhões de dólares. Repare que, como só analisamos os custos do primeiro ano de tratamento, sem acumular, por exemplo, os custos de um tratamento de câncer, que leva em média três anos, esse valor de 300 bilhões de dólares está subestimado.

PODE-SE DIZER QUE OS CUSTOS PROVOCADOS PELA INATIVIDADE FÍSICA SÃO, NA REALIDADE, AINDA MAIORES, LEVANDO EM CONTA OUTRAS DOENÇAS, POR EXEMPLO?

Sim. E neste estudo estamos falando apenas de custo da Saúde, não incluímos, por exemplo, o custo da produtividade perdida, dias de trabalho perdido. Existem estudos que sugerem que se não diminuirmos os níveis de inatividade física, o custo mundial da produtividade perdida pode chegar a 10 trilhões de dólares, o que chega a representar o valor do PIB de alguns países.

UM DOS PONTOS FOCAIS DO GAPPA É JUSTAMENTE O AMBIENTE DE TRABALHO, NÃO?

Exato. Proposto pela OMS, o GAPPA (sigla em inglês para Plano de Ação Global sobre Atividade Física) recomenda que para reduzir os níveis de inatividade física é preciso um olhar multissetorial. Espaços de trabalho, áreas públicas da cidade, escolas e ambientes de educação, além de outras instâncias que não só o Ministério da Saúde. Que os ambientes de trabalho ofereçam condições para que pessoas se movimentem, em

momentos de intervalos do expediente. Que o cidadão tenha infraestrutura e segurança para usar a bicicleta para se deslocar de casa para o trabalho. Que as escolas garantam espaços e atividades para que as crianças possam brincar e se movimentar. Assim, outros ministérios como Transporte, Educação, Planejamento Urbano devem se envolver e se comprometer em criar condições para que as pessoas se tornem mais ativas.

A MÉDIA MUNDIAL DE ADOLESCENTES INATIVOS É DE 81%. COMO MUDAR ESSE QUADRO?

Jovens entre 11 e 15 anos são na maioria inativos, o que tem implicações não apenas imediatas, com índices alarmantes também de obesidade e de questões de saúde mental, mas também, se nada for feito, esses adolescentes se tornarão adultos inativos e, consequentemente, menos saudáveis. É preciso pensar a atividade física para crianças de uma forma mais holística, sob uma visão mais ampliada e acolhedora para essa faixa etária, que preveja brincadeiras com movimentação e que abranja espaços dentro e fora das escolas – como estimular que a criança, sempre que possível, vá para a escola a pé ou de bicicleta. Tudo isso passa por mudanças estruturais e, também, de capacitação dos profissionais que atuam com estas crianças em atividades físicas, para que ele tenha condições de dialogar com as crianças e proponha atividades diferenciadas, não só com foco no esporte de competição, mas apostas mais lúdicas. Isso é extremamente necessário, porque a mudança de comportamento começa nessa idade. É mais fácil criar hábitos junto às crianças do que aos adultos.

ESSE ESTUDO QUE VOCÊS APRESENTARAM JÁ FEZ PROVOCAÇÕES E TROUXE DEMANDAS, POR PARTE DE GOVERNOS?

O estudo despertou um grande interesse, porque diferentemente do que ocorre com outras áreas de risco – como tabagismo e consumo de bebida alcoólica – que tem muitos argumentos econômicos e muitos recursos investidos, a área de atividade física tinha, até então, pouco argumento econômico. O estudo trouxe uma sólida argumentação para quem trabalha com a área de atividade física buscar atenção dos governos, fazer o *advocacy* necessário, e solicitar apoio de políticas públicas para vencer o fator de risco que é a inatividade.

Como desdobramento deste estudo, recebemos uma série de demandas, como por exemplo um pedido do governo da Colômbia para que possamos analisar o impacto no sistema de saúde pública e de desenvolvimento social e educacional, de um projeto que prevê o aumento das ciclovias, para que as crianças possam fazer o deslocamento à escola. Neste sentido, o impacto da inatividade física seria analisado pelo aspecto econômico, social e educacional.

Governos de países da África estão preocupados com o crescimento do sedentarismo, impulsionado pelo acesso ao conforto e a mudança no estilo de vida. Também governos de países europeus estão cada vez mais investindo nesta área, para incentivar a mobilidade a pé ou de bicicleta, com o objetivo de combater a inatividade.

O QUE O SETOR DE ACADEMIAS PODE FAZER PARA CONTRIBUIR PARA DIMINUIR OS ÍNDICES DE INATIVIDADE?

A questão estética também é importante, porque ela impacta em questões de saúde mental, neste sentido, é importante que as pessoas se sintam bem, se sintam bonitas. Para além da estética, que bom que o setor de academias está voltando seus olhares para a questão da saúde preventiva e, neste sentido, os profissionais que atuam em academias têm a vantagem de estarem muito próximos ao indivíduo e manter um público atendido nestes espaços já tem um impacto positivo no sistema de saúde pública.

Acredito que a grande contribuição desse setor pode ser ampliada em ações desenvolvidas em comunidades, em parceria com as prefeituras, trazendo outros públicos para os espaços de academias. É preciso que este setor faça ajustes e tenha a delicadeza de incluir todos, porque quando pensamos em saúde pública, ela também deve ser para todos – todos os gêneros, as idades, as raças, as incapacidades físicas e mentais etc. já sabemos que a única

maneira de reverter esse quadro é unir os setores público e privado, na promoção de ações contundentes de combate à inatividade física.

O BRASIL ESTÁ MUITO ATRASADO, QUANTO A ADOÇÃO DESSAS MEDIDAS?

Todos os países estão atrasados. Mas, o Brasil já tem intervenções adaptadas à cultura do país, o que é importante, pois é preciso levar em consideração o contexto nacional. O Brasil tem a capacidade, tem os profissionais, o que falta é uma integração de setores para que todas as intervenções possam funcionar, porque não adianta tentar fazer uma intervenção no indivíduo, se a infraestrutura não permite que ele seja ativo – em função de falta de segurança, por exemplo. É um problema mundial, de todos e de cada um de nós. É preciso ter diálogo entre os diferentes setores — governos, setor privado, indivíduos e sociedade. Todos devem estar juntos nestes esforços.

Devemos nos lembrar de que as populações fisicamente ativas, com boa saúde física e mental, contribuem para uma economia próspera e para o bem-estar social. Já uma sociedade inativa gera altos custos para os sistemas de saúde e para a economia, especialmente quando associados a doenças não transmissíveis evitáveis (DNTs) e condições de saúde mental. A vantagem da atividade física (diferente do tabagismo e bebida alcoólica, por exemplo) é que quanto mais se pratica, melhor é para a saúde, para o desenvolvimento social e econômico. A atividade física gera saúde para as populações e gera riqueza para as nações.

Spinning S300

Tecnologia e qualidade profissional para uma experiência de ciclismo indoor inigualável. A S300 foi pensada e desenvolvida com a atenção e cuidados em todos os detalhes. É uma bike extremamente silenciosa por causa do sistema de resistência magnética e da sua transmissão por correia.

Conheça os benefícios que ela pode trazer para a sua academia!

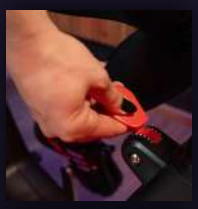
CONFORTO

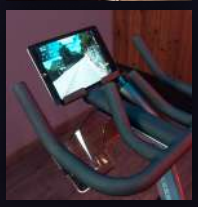
A S300 possui guidão multi pegadas, suporte para 2 garrafas d'água, suporte para celular ou tablet e ajustes no banco (horizontal e vertical). Tudo isso para proporcionar mais conforto, praticidade e melhor ergonomia durante a pedalada.

RESISTÊNCIA MAGNÉTICA

A Bicicleta Spinning Starke S300 possui o sistema de resistência magnética, que permite um controle mais fácil do aumento ou diminuição da resistência durante o treino.

FALAR COM ESPECIALISTA EM ACADEMIA!





CASA DO FITNESS

MARCAS EXCLUSIVAS

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

VOCÊ ENCONTRA OS NOSSOS PRODUTOS EM:

casadofitness.com.br
Lojas Físicas Casa do Fitness

SIGA-NOS NAS REDES SOCIAIS:

ATIVIDADE FÍSICA ATÉ DEBAIXO D'ÁGUA!

Opções de treinos e equipamentos para pessoas com deficiência

De acordo com Organização das Nações Unidas (ONU), mais de 1 bilhão de pessoas no mundo vivem com algum tipo de deficiência. No Brasil, segundo dados do IBGE, são 18,6 milhões de pessoas com deficiência (PCD), o que corresponde a 8,9% da população acima de dois anos de idade.

Na maioria dos países, PCD são limitadas em oportunidades de se tornarem tão fisicamente ativas quanto pessoas sem deficiência. Há soluções que podem mudar este cenário e a maioria delas está nas piscinas. Para aqueles com deficiência física, a movimentação embaixo da água é facilitada, proporcionando relaxamento dos músculos, além da sensação de liberdade e independência. A atividade física aquática também promove ganhos no equilíbrio, postura e coordenação dos praticantes, através de uma maior consciência corporal.

Mas, as academias estão preparadas para receber pessoas com deficiência?

Exemplo de academia inclusiva

"Espaço multidisciplinar e terapêutico, com acessibilidade e sustentável. Pediatra, terapias e natação." Esse é o descritivo nas redes sociais da Acqua Multi, academia de Macaé, cidade do interior do Rio de Janeiro, que em 21 de março deste ano, postou a seguinte mensagem em suas redes: "Hoje, celebramos o Dia Mundial da Síndrome de Down, um momento para reconhecer e valorizar a incrível diversidade e as contribuições das pessoas com síndrome de Down em nossas vidas. Vamos continuar promovendo a inclusão, o respeito e a igualdade, para que todos tenham a oportunidade de brilhar e compartilhar seu amor e talento únicos com o mundo. Juntos, podemos construir uma sociedade mais acolhedora e inclusiva para todos."

Leonardo Masini, proprietário e administrador da Acqua Multi, acredita neste movimento. "É ótimo que estejamos falando sobre a inclusão de pessoas com deficiência. Atualmente, o mercado de fitness tem feito esforços significativos para atender às necessidades das PCD, oferecendo equipamentos e instalações acessíveis, treinamento especializado para instrutores e programas com exercícios adaptados. Muitas academias têm investido em equipamentos adaptados, como máquinas de musculação com acessibilidade para cadeiras de rodas, rampas de acesso, piso tátil e sinalização adequada para pessoas com deficiência visual."

Na Acqua Multi, são oferecidas diversas atividades também no meio aquático, como natação infantil, psicomotricidade aquática, personal, hidroginástica, além de um espaço terapêutico com atendimento nas áreas da psicologia, psicomotricidade, psicopedagogia, terapia ocupacional, fisioterapia e oficinas terapêuticas.

"Em nosso espaço, as estratégias para inclusão são abrangentes e visam atender às necessidades de todos os nossos alunos e pacientes, independentemente de suas habilidades ou limitações. Nossos profissionais são treinados para trabalhar de forma integrada, identificando as necessidades individuais de cada aluno e adaptando as atividades de acordo com suas capacidades. Na piscina, por exemplo, oferecemos aulas de natação adaptada para PCD, com o apoio de fisioterapeutas e educadores físicos especializados em reabilitação aquática."

Leonardo Masini acredita em uma abordagem centrada na valorização das habilidades individuais e na promoção do bem-estar físico e emocional de cada aluno e paciente. "Acreditamos que a diversidade é enriquecedora e buscamos criar um ambiente acolhedor e inclusivo para todos. Há diversos aspectos que uma academia deve considerar ao buscar a inclusão de PCD. É importante lembrar que a promoção da acessibilidade e inclusão é um processo contínuo que exige comprometimento e investimento por parte da academia."

5 DICAS

para academias que querem investir neste público

Por Leonardo Masini

1 Banheiros adaptados: É essencial ter banheiros acessíveis, com barras de apoio, espaço adequado para manobras de cadeiras de rodas e sinalização tátil para pessoas com deficiência visual.

2 Equipamentos adaptados: A academia deve oferecer máquinas de musculação com acessibilidade para cadeiras de rodas, esteiras com corrimão e outros equipamentos que possam ser utilizados por pessoas com diferentes tipos de deficiência.

3 Acessibilidade arquitetônica: Rampas de acesso, elevadores, corrimãos e pisos táteis são fundamentais para garantir a acessibilidade no ambiente da academia.

4 Equipe capacitada: Profissionais capacitados, como educadores físicos especializados em exercícios adaptados, fisioterapeutas e instrutores treinados para trabalhar com pessoas com deficiência são essenciais para oferecer um atendimento qualificado e seguro.

5 Programas especiais: Oferecer programas de exercícios adaptados e atividades direcionadas às necessidades específicas das pessoas com deficiência é fundamental para promover a inclusão e garantir que todos os alunos se sintam bem-vindos e atendidos.

Como o mercado tem se movimentado quanto à oferta de atividades para pessoas com deficiência?

De olho neste nicho de mercado, André Sá, diretor na Floty Equipamentos Aquáticos, fala sobre o que já foi especialmente pensado para pessoas com redução de mobilidade. “Temos uma esteira aquática, equipamento não só para pessoas em cadeira de rodas, mas para idosos, gestantes, pessoas com excesso de peso ou qualquer tipo de desgaste nos membros inferiores. Todo esse público normalmente deixa de praticar atividade física com medo de piorar seu estado. Fazendo a caminhada ou corrida na água é possível conseguir mais resistência, alívio do peso, preservando as articulações dos membros inferiores. A queima calórica é incrível e o prazer do exercício na água é muito maior do que no solo.”

Sobre como o mercado tem evoluído, tanto por parte dos fabricantes de equipamentos como dos gestores de academias, André afirma que a quantidade de piscinas destinadas à reabilitação aquática e a pessoas com deficiência ainda é muito pequena. "Para nossa surpresa, este mercado praticamente não existe. Muitas vezes, é importante intercalar treinos de solo com treinos na água, poupando assim as articulações e experimentando um estímulo completamente diferente dentro da água. Em caso de lesões, a recuperação devido a flutuação é muito mais rápida e eficiente e não deixa a pessoa perder tanta musculatura devido a paralisação. Além da resistência da água, também se trabalha muito equilíbrio e velocidade. Acredito que este mercado ainda irá crescer muito."

André Sá acredita que falta capacitação e valorização do profissional para que as atividades aquáticas sejam verdadeiramente mais inclusivas. "Atualmente, quem trabalha com aquafitness é pouco valorizado e estimulado a se qualificar. Ainda assim, é um profissional completo, pois une as funções de um professor de natação com as de um de ginástica e ainda um de dança. Sozinho, entretém por quase uma hora cerca de 30 pessoas na piscina, promovendo o bem-estar e estimulando o trabalho em conjunto, coisa cada vez mais difícil hoje em dia. Precisamos de mais capacitação e mais valorização destes profissionais de aquafitness."

Capacitação especial: nade do seu jeito

Swim your way — ou "Nade do seu jeito", em tradução livre — é o nome de um guia elaborado com o objetivo de ensinar natação a pessoas com deficiência (PCD). O projeto foi realizado por cinco organizações da Grécia, Itália, Romênia e Eslovênia, que atuam em diferentes áreas, com competências complementares: foram duas universidades, dois clubes de natação e uma associação sem fins lucrativos.

O principal objetivo deste guia foi o de criar oportunidades para que PCD possam ter mais chances de saírem do sedentarismo. O guia está bem estruturado sobre como ensinar natação para crianças com deficiência, de acordo com suas diferentes necessidades, para que possam ter pleno acesso às atividades esportivas, o que está em linha com a Estratégia Europeia para a Deficiência 2010-2020.

Clique aqui e baixe o Guia na íntegra

ENTREVISTA

com Marcia Greguol

Doutora em Biodinâmica do Desenvolvimento Humano pela Universidade de São Paulo (SP), pós-doutora em Atividade Física Adaptada pela Universidade de Pádova, na Itália, professora dos cursos de graduação e pós-graduação de Educação Física na Universidade Estadual de Londrina (PR), coordenadora dos projetos de extensão "Natação para Todos" e "Cuidando de Quem Cuida", professora de natação especializada em alunos de grupos especiais e palestrante. Márcia Greguol conversou com a equipe da Revista ACAD Brasil sobre o tema da atividade física especialmente ministrada para pessoas com deficiência.

O que a levou a trabalhar com atividade física e deficiência?

Eu entrei na Universidade de São Paulo – USP em 1993, para cursar Esportes e, logo no primeiro ano, estava prestes a desistir do curso, quando fui desabafar com a única professora mulher, a Elisabeth de Mattos – que já na época era uma das maiores autoridades do Brasil na área da natação adaptada. Assim, eu conheci o programa de natação para crianças com paralisia cerebral que ela ministrava nunca mais saí da área. A partir daquela experiência, eu trabalhei muito com esporte competitivo para pessoas com deficiência e há 20 anos meu foco é a atividade física voltada para a saúde de PCD.

Como Coordenadora do projeto Natação para Todos, realizado em Londrina, quais são os principais desafios em avançar neste tema?

É preciso ter um espaço adequado, piscina devidamente aquecida, com acessibilidade arquitetônica e, também, as pessoas para ajudar. Hoje no projeto, o que nos impede de aumentar o número de vagas é não ter mais pessoas atuando na piscina. Pelo fato de ser o único projeto gratuito da cidade, fizemos a opção de trabalhar com os casos mais graves, tanto de autismo como de outras deficiências. E isso exige muitas vezes um auxílio de 1 pra 1: que é ter um profissional para cada pessoa atendida. Como trabalhamos com famílias em situação de maior vulnerabilidade social, muitas vezes passamos por dificuldades no tocante a material, como toca, óculos de natação, fralda especial para piscina.

Que dicas você daria para quem quer trabalhar com aulas de natação para crianças com TEA ou outra deficiência?

Eu sinto que, na maioria dos casos, os professores de natação são profissionais da natação convencional que estão recebendo alunos com TEA ou outra deficiência e essa é uma realidade que só vai aumentar. Há um crescimento exponencial no número de casos de crianças diagnosticadas e é um público que pode, e quer, consumir e que precisa da atividade física como aliada para o desenvolvimento. Cada vez mais, esse público vai procurar escolas de natação e academias e não haverá um profissional exclusivo para ele, mas sim capacitado, porque todos terão de estar capacitados para atender esse público. Essa é uma realidade que está posta. Algumas dicas são ter ambientes previsíveis, estabelecer rotinas, evitar o excesso de ruídos, aproveitar horários com fluxo menor de pessoas e estímulos, ter profissional de apoio e turmas menores, usar recursos de comunicação alternativa com figuras... isso tudo vai preparando o ambiente para crianças com TEA, por exemplo. Hoje, o profissional precisa buscar a capacitação porque trabalhar com PCD não será uma escolha, mas será o comum. As escolas de natação e as academias deverão estar preparadas para receber esse público.

Você considera que o mercado de fitness está preparado para atender PCD, especialmente crianças?

Muitas vezes não existe acessibilidade nos espaços, para que as PCD possam treinar e ter uma inclusão. E acessibilidade não é só o aspecto arquitetônico (uma rampa de acesso para cadeira de rodas e um banheiro adaptado), mas é também uma acessibilidade comunicacional, por exemplo. Será que na minha academia tem alguém que se comunica por libras para que possamos receber um aluno surdo? Se tenho um aluno cego, oferecemos alguma sinalização tátil ou sonora? A acessibilidade tem também um aspecto atitudinal. Será que as pessoas da equipe têm atitudes receptivas para acolher alunos PCD? Quanto ao aspecto pedagógico, será que os professores estão preparados para atender as necessidades de aprendizagem destes alunos? Assim, se levarmos em conta estas várias nuances da acessibilidade, o mercado de fitness não está preparado. O que temos como "solução" são pessoas com boa vontade, que fazem a diferença, ajudam nesse atendimento e acabam contribuindo para que a inclusão aconteça. Mas, sim, falta o mercado investir na acessibilidade e em todos estes seus aspectos.

Como as academias podem contribuir para que a atividade física seja mais inclusiva?

As academias precisam compreender este conceito mais amplo da acessibilidade e podem contribuir com a preparação das pessoas. Eu já trabalhei em uma grande academia, que tinha a intenção de trabalhar de forma inclusiva com pessoas com deficiência. Eles fizeram várias adaptações arquitetônicas, mas alguns alunos reclamaram do trânsito de cadeiras de rodas dentro da academia. Então, é preciso investir em estratégias de comunicação para que a sociedade como um todo seja mais inclusiva. Investir na capacitação docente é fundamental também. Uma ação que pode ser útil para as academias é buscar parcerias com o Terceiro Setor. Toda cidade tem entidades e profissionais especializados no atendimento a PCD. Vale a pena convidar esses profissionais para dentro das academias. Os cursos profissionalizantes, as universidades, devem preparar profissionais, pessoas, para lidar com a diversidade, porque isso a gente, como sociedade, ainda não conseguiu resolver.

NEXT FIT

Modernizando seu negócio *você* vende e fideliza muito mais

O sistema que mais cresce no segmento fitness.
+ 8.500 clientes em apenas 5 anos
Venha crescer com a gente!

SEM GESTÃO
SEM GANHO!

O que é o Next fit?

O Next Fit é o sistema de gestão e apoio que mais cresce no Brasil, com mais de **8.500 clientes** em apenas 5 anos.

Venha crescer com a gente e se juntar aos gestores que faturam 43% a mais que a média do mercado utilizando nossa tecnologia.

O sistema mais prático, completo **e com o melhor preço!**

Caminhe com a inovação e se **diferencie da concorrência!**

SAIBA MAIS EM NEXTFIT.COM.BR

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

O FUTURO DAS AULAS COLETIVAS

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.

POR CIDA CONTI

Profissional de Educação Física, Diretora Executiva da Escola Fitness, Diretora Executiva da Radical Fitness e criadora dos programas JUMP FIT, JUMP FIT CIRCUIT, CEO do Studio The Flame e Conselheira do CREF4/SP. Com quarenta anos de atuação no mercado de fitness, Cida Conti já ministrou mais de mil cursos que denotam a sua grande paixão pela educação. Empreendedora e reconhecida como uma das melhores professoras de step do mundo, Cida já deixou sua marca e conhecimentos em vinte e seis países e já capacitou milhares de professores em todos os continentes.

As aulas de ginástica enfrentam desafios significativos, não apenas por conta da recente crise global do Covid-19, mas também devido a uma série de fatores estruturais que vêm moldando a indústria do fitness há algum tempo. Enquanto a pandemia certamente trouxe à tona questões urgentes — como o temor do contágio e a adaptação aos novos protocolos de segurança — é fundamental reconhecer que as dificuldades enfrentadas por essas aulas transcendem esse período específico.

Em um panorama mais amplo, a falta de mão de obra qualificada emerge como uma das principais preocupações para as academias e os profissionais do setor. Essa escassez não

é apenas uma questão localizada, mas sim um fenômeno global que exige uma análise aprofundada de suas causas e possíveis soluções.

Entre as justificativas para essa falta de profissionais capacitados, podemos identificar diversas tendências e condicionantes. Uma delas é o crescimento do ensino à distância, que raramente proporciona o aprofundamento necessário nas disciplinas relacionadas à ginástica. A falta de interação prática e a ausência de vivências em ambientes reais de exercício podem limitar o desenvolvimento completo dos futuros professores. Além disso, as características da nova geração de estudantes também desempenham um papel relevante nesse cenário.

Observa-se uma tendência de desinteresse pelo aprendizado dos fundamentos essenciais das coletivas, priorizando-se outras áreas de interesse ou formas de trabalho consideradas mais atrativas. Essa falta de motivação intrínseca para buscar a excelência no campo da ginástica pode contribuir para a escassez de talentos qualificados.

Outro ponto a ser considerado é a percepção muitas vezes equivocada de que profissionais de personal training são mais bem remunerados e valorizados do que os professores de ginástica em ambiente coletivo. Essa crença, muitas vezes alimentada por disparidades salariais e falta de reconhecimento, pode desencorajar potenciais candidatos a seguir carreira nesse segmento específico do fitness.

Enquanto as academias buscam se reinventar e se adaptar às demandas do mercado, é fundamental que também reconheçam a importância crucial dos recursos humanos qualificados para oferecer experiências de alta qualidade aos seus clientes. Somente assim será possível garantir a sustentabilidade e o crescimento contínuo desse segmento tão vital para a promoção da saúde e do bem-estar.

Diante desse panorama desafiador, torna-se claro que é necessário um esforço conjunto por parte das academias, instituições educacionais e profissionais do setor para reverter essa tendência preocupante. Investir na formação sólida e contínua dos instrutores, valorizar seu trabalho e proporcionar condições adequadas de trabalho são passos essenciais para garantir um futuro promissor para as aulas de ginástica coletiva.

LEI OBRIGA CRIAÇÃO DE CANAL DE COMUNICAÇÃO ENTRE EMPREGADOS E EMPREGADORES

POR JOANA DOIN
do escritório
Doin Mancuso Advogados,
parceiro da ACAD Brasil

Como soaria ao gestor saber que, justamente quando as relações parecem estar em ordem e o time alinhado, surge uma lei que diz que a empresa deve ter um canal para que o empregado possa reclamar?

Há quem diga que é "sarna pra se coçar", quem justifique que se não há obrigatoriedade, não há por que se aborrecer à toa. E há quem alegue que sabe de tudo que acontece na empresa e, portanto, não precisa do novo canal.

A Lei 14.457/2022 foi proposta a partir do programa "Emprega + mulher" do Governo Federal, cujo objetivo é promover um ambiente de trabalho mais igualitário. Mas, ficou evidente que o que era uma conquista feminina no ambiente profissional ainda tinha muito a amadurecer.

Questões análogas reverberaram com tamanha importância: igualdade racial, de gênero, de origem geográfica, étnica e por características pessoais passaram a ser abordadas com maior maturidade no mundo corporativo. Com a chegada da lei específica, se tornou "aconselhada" a criação de um canal de comunicação entre empregados e empregadores, onde temas sensíveis podem ser abordados. Assédio sexual e moral, discriminação e irregularidades na relação de trabalho são os temas mais populares do canal.

A lei inseriu o assédio na pauta de saúde e a Comissão Interna de Prevenção a Acidentes e Assédio (CIPAA) ganhou a palavra "Assédio", mais um A na sigla e passou a ser responsável também pelo tema. Para as empresas que possuem a comissão, a criação do canal é obrigatória.

No segundo ano de existência, grandes conquistas puderam ser reconhecidas, tais como:

- Possibilidade de o gestor ter olhos onde ele não consegue enxergar.
- Fim do argumento de ausência de escuta de qualidade aos colaboradores.
- Tratamento das questões sérias por uma única trilha, sem depender apenas da percepção da liderança ou pares de trabalho de forma empírica.
- Formação de um comitê inteligente que garanta a imparcialidade na resolução de eventuais conflitos.
- Oportunidade de aprendizado continuado ao time, a partir de demandas do próprio time: a equipe educando a própria equipe.
- Diminuição de demandas na Justiça do Trabalho, já que temas sensíveis podem ser tratados ainda no âmbito da relação de laboral.

Empresários inteligentes viram a medida como uma grande oportunidade de resolver seus conflitos ainda no âmbito da empresa, sem necessidade de envolvimento de sindicatos, advogados externos ou do Poder Judiciário. Também enxergaram a importância de ouvir e saber sobre aspectos que não chegam até a liderança, mas que nem por isso são inexistentes. Boa chance de ter olhos e ouvidos para todos. Entretanto, requisitos importantes precisam ser preenchidos para que o projeto tenha idoneidade.

- A criação do canal precisa ser para todos, assim como sua divulgação;
- Todas as denúncias devem ser apuradas, com devolutivas para os denunciantes;
- Todas as denúncias serão tratadas como sigilosas ou confidenciais;
- Denúncias sem materialidade (data, hora, relato de fatos) poderão ser arquivadas
- Denúncia falsa ou caluniosa é crime! Os colaboradores devem estar cientes dessa responsabilidade;
- Nem toda denúncia gera justa causa. Em alguns momentos, a informação pode ser mais relevante do que a punição.

Canal bom é canal no qual aparecem demandas. Canal vazio demonstra receio do time ou despreparo da estruturação. Quando o programa é bem feito, as demandas judiciais de empregados que não denunciaram seus casos anteriormente no canal vêm perdendo força na Justiça do Trabalho. Um colaborador que alega assédio moral em uma reclamação trabalhista, mas não fez denúncia no canal da empresa, pode ver seus argumentos perderem a força no momento processual.

Vale ressaltar que o canal nasce a partir da necessidade da abertura de escuta para temas relacionados ao assédio, mas hoje não se limita exclusivamente a ele. Temas como irregularidades na forma de pagamento, no controle de ponto, na concessão de férias podem ser trazidos para apuração. Entretanto, alguns assuntos são incabíveis ao programa, tais como pleitos de aumento salarial ou desavenças interpessoais. O canal não deve ser usado como vingança ou para causar prejuízo entre colaboradores.

Com segurança, efetividade, sigilo e confidencialidade, ampla divulgação inicial e imparcialidade, certamente a empresa poderá ter em mãos uma ferramenta que incrementa o pertencimento, a reputação da empresa e deixa aparecer pontos velados prejudiciais ao negócio.

Gostoso ver a lei a serviço das empresas e dos empregados, simultaneamente.
Basta fazer a coisa certa do jeito certo!

Conte com a Wellness para oferecer
a melhor experiência de ciclismo indoor na sua academia!

STAGES CYCLING

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

wellness

(11) 94057-7096
wellness.com.br | wellness_oficial

CURSO ONLINE

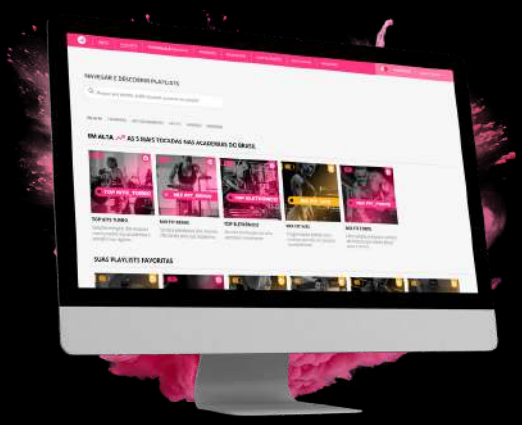
Liberação Miofascial e Ventosaterapia

Método Pain Anatomy

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

WWW.VIBEEDUCACIONAL.COM

(43) 9 9970-5856



Acabe com as reclamações de música na sua academia por menos de R$8,00/dia!

Com a **Radioacademia** você garante a playlist ideal para os seus alunos! É só definir os dias/horários que ela irá tocar e ainda tem anúncios para divulgar as suas aulas, campanhas, promoções e parceiros. Aumente os resultados da sua academia!

TESTE GRÁTIS NA SUA ACADEMIA HOJE MESMO!

POLL BIKE

PARA SUAS AULAS DE AQUAFITNESS

- PEDAL RESISTIVO COM FITA DE AJUSTE
- ALÇA PARA RETIRADA DA PISCINA
- REGULAGEM DE ALTURA

Ortho LEG Fit

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

PPA Care

ppacare.com.br

CONDIÇÕES ESPECIAIS PARA ACADEMIAS

Cada tamanho uma cor

FACILITANDO A IDENTIFICAÇÃO E OTIMIZAÇÃO DAS AULAS.

Kpaloa

Contato

21 98059-6597

kpaloa

kpaloa.com

ACAD BRASIL

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

PATROCINADOR BRONZE

casadofitness.com.br

metodologiagb.com.br

wellness.com.br

flipuniformes.com.br

www.quickshock.com.br

MEMBRO VIP

listenx.com.br

vibeeducacional.com

QuickShock

Sua vida não pode parar !

(11) 91333-4545

www.quickshock.com.br

LOCAÇÃO - VENDA - TREINAMENTOS

Empresa com licença Anvisa.

ANVISA

MOVEMENT®

Os articulados da **Linha NEXT estão chegando!**

Lançados com sucesso na feira Arnold, os novos equipamentos fizeram o maior sucesso e logo estarão prontos para fazer o mesmo na sua academia.

#**só**as**melhores**tem

NEXT

CONHEÇA A LINHA COMPLETA AQUI: