



IA

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL NO UNIVERSO FITNESS



- ✕ REFORMA TRIBUTÁRIA FAVORÁVEL ÀS ACADEMIAS: 5 ANOS DE ESFORÇOS ✕
- ✕ ENTREVISTA: ANA PAULA LEAL FALA SOBRE ARNOLD SPORTS E RIO SPORT SHOW ✕
- ✕ HFA SHOW 2025: BRASIL MARCA PRESENÇA NO MAIOR EVENTO INTERNACIONAL DO FITNESS ✕
- ✕ SAÚDE MENTAL NO TRABALHO: A RESPONSABILIDADE DOS GESTORES DE ACADEMIAS ✕

PARA MAIS ALUNOS NO SEU ESPAÇO, « FAZ **TOTAL** SENTIDO SER PARCEIRO **TOTALPASS**



Conectamos sua academia, estúdio ou espaço de bem-estar a milhares de alunos em potencial, sem custos extras, sem exclusividade e com **vantagens que farão toda a diferença no seu negócio:**



Novos alunos



Renda extra desde a primeira visita



Mais visibilidade para a sua marca



Repasse garantido por check-in

E você ainda pode gerenciar nossa parceria, acompanhar o repasse e ver o crescimento do seu negócio quando quiser no **Portal de Academias**. Além disso, conte com um executivo de conta para te orientar sempre que surgir alguma dúvida.



Aponte a câmera do seu celular para o **QR Code** e indique **sua academia** para ser uma parceira da TotalPass!

TOTALPASS

A você, nosso cliente: obrigado, obrigado, obrigado!

Nós todos juntos somos:

- ✓ +5,5 milhões de alunos ativos
- ✓ +8.500 academias e studios

Hoje você tem conosco:

- ✓ Segurança de dados nível máximo (PCI DSS)
- ✓ Tecnologia de última geração

Juntos vamos fazer história!

- ✓ Experiência inigualável para o aluno
- ✓ Automação que economiza tempo e reduz custos.

PRESENTE EM

+19

países da
América Latina

MAIS DE

500

redes de
academias

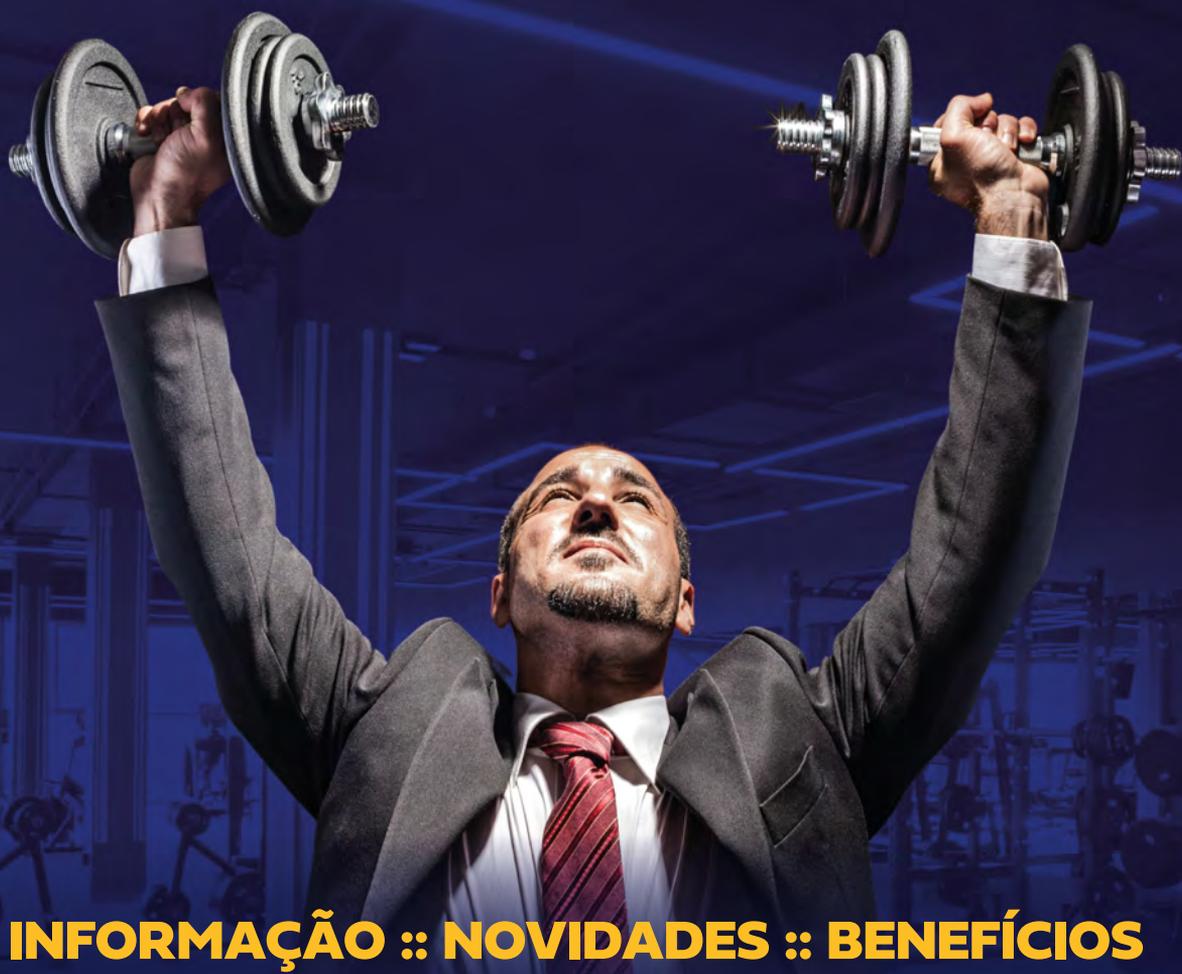
PROPÓSITO

1

transformar
vidas



No QR code você confere tudo o
que estamos construindo juntos!



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;
Vice Presidente do CREF-4.

ailton.mendes@acadbrasil.com.br

Publicações de referência — entre as quais o “Atlas do esporte no Brasil”, escrito por 410 colaboradores, com 924 páginas, que registra a memória do esporte e de atividades físicas no país — atestam que a primeira academia brasileira foi criada em 1925. Portanto, 2025 é simbólico para o nosso setor porque marca o centenário das academias no Brasil.

Dez décadas depois, temos muito o que comemorar, pois o setor cresceu, evoluiu, se modificou imensamente e todos nós fazemos parte dessa história. A ACAD Brasil atua há 25 anos, tendo conferido ao mercado diversas conquistas, entre as quais o recente reconhecimento pelas autoridades governamentais de que as academias são essenciais à saúde da população brasileira.

Em todos estes anos de história das academias, uma forte marca que sempre permeou os nossos negócios é a inovação. A **Matéria de Capa** desta edição traz o tema da Inteligência Artificial e as dicas de quatro especialistas sobre como usar a IA no fitness.

Mais uma conquista importantíssima para o nosso mercado de fitness, saúde e bem-estar está estampada no **Especial**: Reforma Tributária favorável às academias, algo extremamente positivo para o setor, resultado de mais de três anos de esforços.

As **Páginas Azuis** trazem uma entrevista com Ana Paula Leal Graziano, parceira de longa data, que está à frente de dois eventos expressivos: Arnold Sports Festival e Rio Sport Show, ambos com participação da ACAD Brasil. Não deixem de conferir as dicas jurídicas, o olhar do profissional de Educação Física e a verdadeira maratona que a delegação brasileira experimentou na HEFA Show, em Las Vegas. Tudo isto nesta edição!

Para que possamos construir os próximos 100 anos do nosso mercado precisamos estar cada vez mais unidos. Por isso, junte-se a nós e seja um associado da ACAD Brasil. Convide também outros empresários e gestores. Vamos juntos fazer do fitness brasileiro o mais forte de todos os tempos!

Boa leitura!

ÍNDICE

MATÉRIA DE CAPA

Inteligência Artificial no universo fitness: academias podem voar alto com uso de tecnologias aliadas à força das relações humanas

10



ESPECIAL

Reforma Tributária favorável às academias: resultado de mais de cinco anos de esforços

20



PÁGINAS AZUIS

Entrevista com Ana Paula Leal Graziano, fundadora e diretora executiva da Savaget e CEO do Arnold Sports South America

26



ACADEMIA LEGAL

Tecnólogos e certificados: o que dizem as leis sobre profissionais na Educação Física

30

GIRO ACAD BRASIL E MUNDO

HFA Show 2025: Brasil marca presença no maior evento internacional do fitness

36

ÁGUAS DO FITNESS

Mercado internacional de escolas de natação mais unido

42

EDUCAÇÃO FÍSICA - O OLHAR DO PROFISSIONAL

100 anos das academias no Brasil, por PC Chieza

46

ROTINAS DE ACADEMIAS

Saúde mental no trabalho: a responsabilidade dos gestores de academias

48



A temperatura ideal
é mais acessível do
que você imagina.

 COLORTEL



ATENDIMENTO
EM TODO BRASIL
E SUPORTE 24 / 7



ESTUDO DE
CARGA TÉRMICA



INSTALAÇÃO E
MANUTENÇÃO ÁGEIS



ECONOMIA
ENERGÉTICA

Aparelho de ar-condicionado quebrado? Serviços de manutenção sem compromisso? ISSO É COISA DOS VERÕES PASSADOS.

A **Colortel entrega soluções completas de climatização** para as suas instalações oferecerem a **temperatura ideal** para os treinos dos alunos na sua academia.

Economize e proporcione qualidade de vida, de verão a verão, com um **serviço de manutenção especializado no seu bem estar.**

0800 025 2872
colortel.com.br


@colorteloficial

**Entre em
contato e faça
uma cotação**



JOHNSON
FITNESS & WELLNESS STORE

NOVO SHOWROOM

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

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

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

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

MATRIX

Nós levamos **segurança** a sério



Por que ter um sistema comum se você pode ter Pacto no seu negócio

Mais que sistema, um ecossistema focado em gestão com lucratividade. Descubra o Pacto Flow, uma jornada única de vendas e autoatendimento.

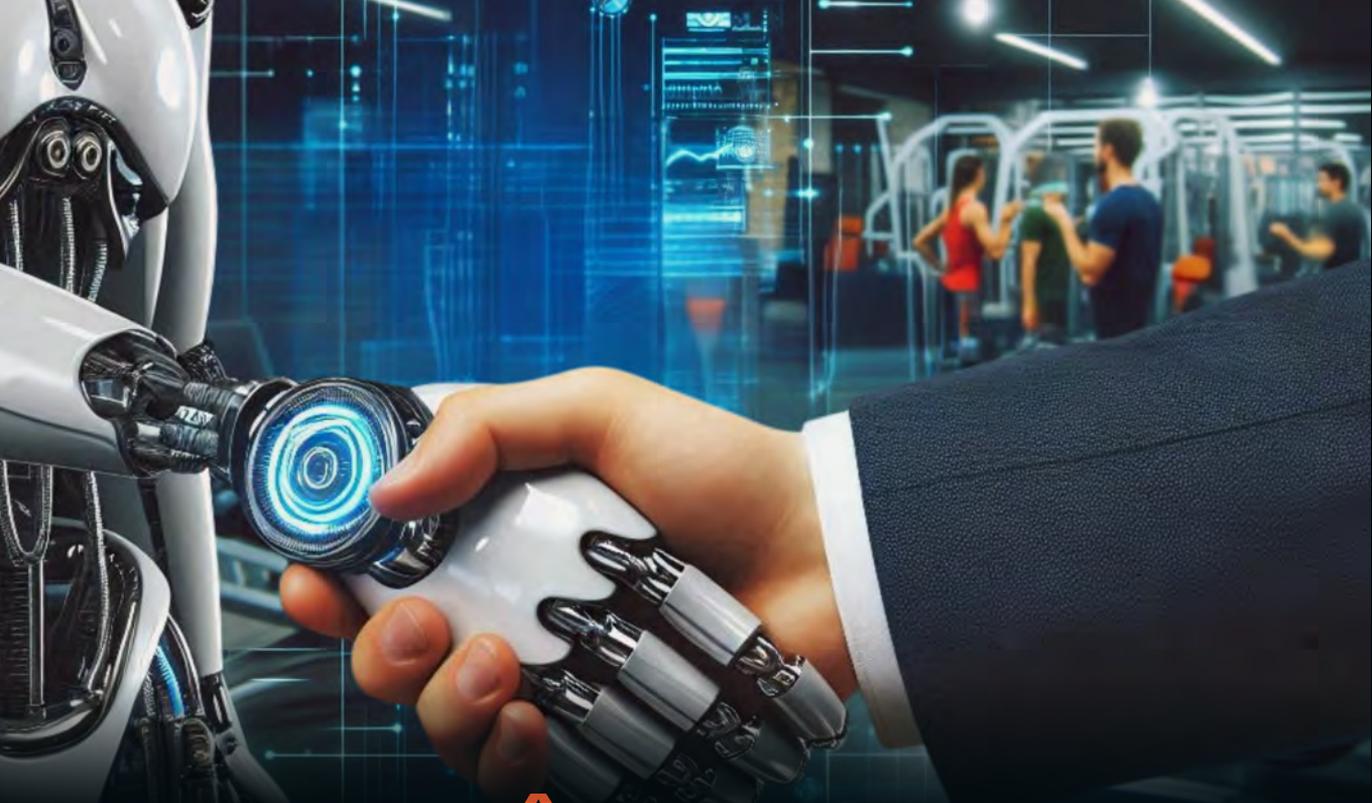


Pacto Marketing - Jan 2025.



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

PACTO



INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL NO UNIVERSO FITNESS

Academias podem voar alto com uso de tecnologias aliadas à força das relações humanas. Ainda é um mercado de pessoas cuidando de pessoas, só que agora com recursos inimagináveis e informações ilimitadas nas mãos!

A relação homem X máquina não é um tema recente. Desde as primeiras tecnologias da geração digital, cientistas, pesquisadores e diversas camadas da sociedade debatem sobre quais atividades humanas serão substituídas por robôs. Todo o debate em torno do assunto ganhou ainda mais força depois da chamada “Primavera da IA” — um período contínuo de desenvolvimento rápido e sem precedentes no campo da inteligência artificial, que teve como componente-chave a IA generativa, justamente aquela usada para criar inéditos conteúdos como imagens, vídeos, músicas e textos.

Numa rápida linha do tempo contemplando a última década, em 2016 o mundo viu a fundação da OpenAI, considerada uma revolução tecnológica. Dois anos depois, os sistemas de IA generativa ganharam vários modelos GPT (a partir de 2018) e DALL-E (2021), que desempenharam um papel significativo na condução desse novo boom da IA.

Em 2022, grandes modelos de linguagem foram aprimorados e usados em aplicativos de chatbot, *softwares* baseados em IA e capazes de manter uma conversa em tempo real por texto ou por voz, hoje amplamente usado no atendimento ao cliente em sites de bancos, seguros, viagens, restaurantes e todas as áreas produtivas. Os modelos de texto para imagem chegaram a um ponto em que eram quase indiscerníveis das imagens feitas pelo homem, e o *software* de síntese de fala foi capaz de replicar a fala humana com eficiência.

Ao longo de 2023, dezenas de novos sites e *chatbots* de IA foram lançados. A força das Big Techs (as cinco maiores empresas de tecnologia da informação: Alphabet/Google, Amazon, Apple, Meta e Microsoft) levou a um aumento sem precedentes na onipresença das ferramentas de Inteligência Artificial. No último ano, com o boom de vídeos criados a partir da IA e publicados nas redes sociais, a temática se tornou ainda mais popular. Os recursos são inimagináveis, com potencial para beneficiar a humanidade se, é claro, forem usados de forma responsável.



VOCÊ SABIA?

Criado pela empresa OpenAI de San Francisco e co-fundada por Elon Musk, o ChatGPT é o mais popular chatbot, uma IA produtiva para responder a praticamente qualquer solicitação com velocidade e clareza surpreendentes. A ferramenta tem capacidade de gerir respostas em linguagem natural, de forma semelhante a uma conversa. Sua utilização está em plena ascensão e, como era esperado, tem recebido muitos elogios e duras críticas. O ChatGPT pode ter superado os 100 milhões de usuários.

Sobre 2024, **Eduardo Netto**, sócio e diretor técnico da rede Bodytech é categórico: “ano passado foi um divisor de águas para o mundo fitness. O uso da IA, com realidade virtual e a gamificação, transformou os treinos em experiências imersivas. Plataformas como Zwift, Supernatural e Spivi levam o usuário a cenários incríveis, transformando o esforço físico numa jornada divertida e altamente motivadora. As plataformas automatizadas, como Tonal e Mirror, ajustam a carga automaticamente de acordo com o desempenho do usuário e, além disso tudo, utilizam a IA para garantir movimentos biomecanicamente corretos,

promovendo treinos cada vez mais seguros e eficazes. Também em 2024, as avaliações físicas ganharam mais precisão, com equipamentos como o “checkup”, da Technogym, e o similar da IGYM, empresa alemã, que analisam aspectos como composição corporal, postura, níveis de força e mobilidade, por meio de alta tecnologia e precisão, permitindo a criação de treinos cada vez mais personalizados, com base em avaliações de dados completos. São muitas inovações que podem inspirar os gestores a irem além em seus negócios.”



“ano passado foi um divisor de águas para o mundo fitness. O uso da IA, com realidade virtual e a gamificação, transformou os treinos em experiências imersivas.”

USO CORPORATIVO TRAZ VELOCIDADE, PRODUTIVIDADE E CONSISTÊNCIA AOS NEGÓCIOS

Não só para entretenimento, mas a aplicação da IA é uma realidade especialmente no mundo dos negócios. De acordo com um levantamento feito pela Forbes Advisor, com cerca de 600 empresas, aproximadamente 64% das organizações acreditam que as IAs podem aumentar a produtividade e

melhorar o relacionamento com os clientes. Estas tecnologias já são amplamente utilizadas no dia a dia e estão sendo velozmente incorporadas em produtos, serviços e soluções que as pessoas consomem com frequência.

Muitos cientistas e estudiosos do tema falam de uma “Sociedade 5.0” que é a era da aproximação entre homem e máquina. A tendência para os próximos anos é que a criatividade e a habilidade humana sejam somadas à velocidade, à produtividade e à consistência dos robôs. Deixando de ser vistos como inimigos, os sistemas inteligentes passam a contribuir para a vida cotidiana, fazendo o trabalho de reunir e traduzir dados, deixando para os humanos o que sabemos fazer de melhor: relacionamento.

Neste cenário de um mundo cada vez mais tecnológico, o uso de Inteligência Artificial para o universo fitness já é uma realidade e, sem dúvida, um caminho sem volta. Desde a automação dos sistemas até o uso de wearables, o uso de IA pode ser incorporado como uma forma de vantagem competitiva, não competindo com os profissionais que cuidam da saúde das pessoas, mas funcionando como aliados no atendimento, na avaliação, na prescrição de treino, no acompanhamento de desempenho e muito mais.



Mas, qual é a importância da IA na automatização de tarefas nas academias?

Como o uso de tecnologias pode auxiliar até mesmo na tomada de decisões dos gestores?

Qual a importância que esse campo do conhecimento tem para a Educação Física?

Na prática, como usar a IA para alavancar os negócios de academias?

Para responder estas e outras perguntas, a equipe da Revista ACAD Brasil conversou com quatro especialistas do mercado e o resultado pode ser conferido nestas páginas, repletas de dicas sobre o uso da Inteligência Artificial para academias de todos os portes, fazendo uso em diversas áreas. O que não pode é deixar de usar esse recurso inesgotável!

COMO A INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL PODE IMPACTAR O DIA A DIA DAS ACADEMIAS

Segundo Eduardo Netto, diretor técnico na rede Bodytech, a primeira vez que ouviu falar da plataforma ChatGPT, não ficou tão entusiasmado, pois achou que se tratava de mais um aplicativo. “Até o dia em que fui impactado no Instagram, onde foi postado um vídeo usando o ChatGPT como personal trainer. Como profissional que atua no mercado fitness há bastante tempo, devo confessar que fiquei extremamente intrigado e ao mesmo tempo preocupado. Tomei, então, a decisão de experimentar.”

Netto, então, acionou a plataforma e pôde vivenciar uma experiência com a prescrição de exercícios e plano alimentar realizados pelo ChatGPT. “Solicitei à plataforma de IA um plano de treino semanal para melhorar a força, a mobilidade e o equilíbrio, uma vez que estava iniciando uma nova modalidade esportiva: o Kitesurf. O segundo passo foi incluir informações básicas como altura, peso e nível de aptidão física. Para deixar o teste ainda mais complexo, pedi também informações sobre um plano alimentar baseado em objetivos, inclusive com lista de substituição de alimentos, além de uma lista de compras. Terceira etapa: ao informar a minha localização o robô forneceu uma lista das academias

mais populares da região, incluindo os prós e os contras de treinar em casa. “Fiquei impressionado com as informações que recebi.”

Como a maioria dos empresários e gestores do mercado de fitness, Netto também ficou pensativo sobre como a IA impactará a indústria fitness. “O que mais me impressionou foi que apesar de possuir a capacidade de gerar planos de treinamento em segundos, também sugere que a pessoa busque orientação profissional. Ao solicitar exercícios adicionais para melhorar meu equilíbrio, o ChatGPT sugeriu o seguinte: ‘lembre-se de consultar um profissional de fitness para garantir a execução e as técnicas adequadas para cada exercício prescrito.’ Ressaltando também a importância de incorporar dias de descanso em minha rotina de exercícios para permitir a recuperação e evitar o sobrecarregamento.”

Depois de muito experimentar e estudar sobre as mais recentes inovações tecnológicas, Eduardo Netto está mais empolgado com o uso da IA e, também, mais confiante de que os profissionais jamais serão substituídos. “As ferramentas tecnológicas possuem limitações e é importante sabermos que a única coisa que elas não podem oferecer às pessoas é a interação social real e o olhar clínico e humano. Não acredito que a indústria precise ter receio, não será o fim dos pessoais ou das academias. Devemos usar a tecnologia a nosso favor. Devemos considerar como mais uma ferramenta dentre as inúmeras outras tecnologias que não podem resolver todos os problemas. É necessária a interação humana para causar uma impressão duradoura nas pessoas. E mais do que nunca, enxergo como uma opção facilitadora para professores e clientes, uma vez que pode se

tornar uma excelente alternativa que na verdade pode recomendar a possíveis novos alunos e levá-los às academias”.

Neste sentido, é possível afirmar que as ferramentas de IA são amplamente acessíveis, o que torna o aspecto humano um fator crucial para se diferenciar dos concorrentes. A tecnologia ajuda a analisar dados de exercícios, entender como os clientes treinam e sugerir planos que atendam às metas e aos objetivos dos clientes. Tornam as experiências de melhoria da aptidão física melhores e mais personalizadas para todos. Ao utilizar as ferramentas de IA da maneira certa, o profissional fortalece seu atendimento e proporciona uma melhor experiência para os seus clientes.

Eduardo Netto finalizou com uma dica de milhões! “As tecnologias com uso de IA também estão revolucionando o treinamento personalizado, aumentando a eficiência e melhorando os resultados dos clientes. A IA analisa dados em tempo real para criar treinos altamente específicos, faz ajustes automáticos, plataformas inteligentes ajustam variáveis de treinamento conforme a evolução do cliente, permite o acompanhamento remoto, com *wearables* e apps que permitem monitoramento preciso à distância. Mas, ainda que toda essa tecnologia ao nosso dispor seja incrível, lembre-se de que você é o especialista e a IA serve como uma ferramenta para apoiar o seu trabalho. Portanto, concentre-se na orientação pessoal e forneça uma abordagem humana única para oferecer aos seus clientes uma experiência excepcional.”



“IA não é uma ferramenta, é uma mentalidade. E é acessível: com o mesmo investimento de uma esteira, é possível ter três anos de tecnologia em IA. Não haverá nenhuma empresa no próximo ano que não tenha a IA embarcada no negócio dela.”

Empresário, investidor, fundador da Fitness Digital Educação e mentor em negócios digitais, Junior Crocco afirma que o primeiro passo para se incorporar a Inteligência Artificial em uma empresa está relacionado à cultura. “É preciso uma mudança de mentalidade de todo o time. Não é só sobre uma ferramenta, é sobre a cultura de IA. O gestor precisa se perguntar ‘o que eu posso colocar de IA no que eu exerço?’ Isso precisa ser feito não só com o dono da empresa, mas com cada um da equipe. IA não é uma ferramenta, mas uma mentalidade. É como educação, cortesia, hospitalidade, atendimento... é uma característica funcional que deve estar no core de qualquer negócio.”

Com a mentalidade difundida e sedimentada na empresa, é mais fácil gerar um processo de escala e eficiência. “Quando toda a equipe coloca a IA nas

suas tarefas, há uma probabilidade maior de executar coisas em menos tempo, com mais eficiência. Também permite ter mais personalização, o que aumenta a conversão, porque o cliente tem a percepção de que aquele serviço foi feito para ele, na medida do que ele precisa ou quer. É uma hiper personalização. Outro aspecto importante é que o gestor passa a basear suas decisões em dados: se tenho uma planilha com todos os atendimentos feitos na última semana e incorporo à IA, como base nas respostas, consigo entender o comportamento de um cliente ou da grande massa, identificando problemas e as eficiências. Ter esse poder nas mãos gera uma imensa vantagem competitiva, porque as decisões passam a ser mais rápidas e assertivas. Integrar IA ao trabalho cotidiano possibilita eficiência e escala.”

Mas será que toda essa mudança de cultura e transformação digital cabem no bolso? Em um mercado composto predominantemente por pequenas e médias empresas, como é o fitness nacional, é uma realidade fazer amplo uso da IA? Crocco está certo de que sim.

“Não é uma questão de custo, mas de decisão e mentalidade. As academias tendem a demorar para tomar decisões tecnológicas, porque, muitas vezes, não é o conhecimento base de seu gestor, que opta por investir em equipamentos e não em tecnologia. Com o investimento de uma esteira, é possível ter três anos de tecnologia em IA. Há muitas formas práticas de uso da IA, como atendimento automatizado pelo WhatsApp ou Instagram; uso em campanhas de marketing; analisar dados de clientes que cancelaram planos nos últimos 60 dias, identificar motivos e construir estratégia para gerar maior conversão com esses clientes. Nenhuma destas aplicações gera custos altos para a empresa.”

Para Junior Crocco, o futuro já chegou! “Eu acredito que não haverá nenhuma empresa no próximo ano que não tenha a I.A. embarcada no negócio dela.

As que não seguirem este caminho, estarão fadadas ao fracasso, porque não terão velocidade para fazer gestão, criar vendas, fazer o atendimento. Quanto mais I.A. você tiver embarcada na sua operação – enquanto cultura, ferramenta, mentalidade – melhor vai ser sua performance, maiores serão os seus resultados e muito mais otimizada vai ser sua operação. Terá uma probabilidade muito maior de resultado, gastando menos tempo e menos dinheiro.”



“O segredo é integrar a IA como uma ferramenta de suporte e não como um substituto da experiência humana.”

Com ampla experiência em Marketing e negócios de academias, e o olhar tanto de empresário como de prestador de serviços à frente de uma agência de comunicação, Carlinhos Califórnia está certo de que usar a IA como uma ferramenta para alavancar vendas, em atendimento e em outras áreas da empresa pode sim alavancar os negócios do mercado de fitness.

“Sem dúvida, a IA pode ser uma grande aliada no aumento das vendas e no atendimento ao cliente. Algumas formas de aplicação incluem a geração de *leads* automatizados; assistentes virtuais; análise de dados para retenção; personalização da experiência

do cliente, entre outros. E o mais interessante: tudo isso 24/7, disponível *full time!*”

A Inteligência Artificial é um caminho sem volta para o mundo atual? “Certamente, mas em uma academia, que é um ambiente que para existir depende tanto de pessoas se relacionando com pessoas, não significa que a IA substituirá as relações humanas, pelo contrário: ela pode aprimorá-las. Academias e estúdios dependem da conexão entre pessoas para manter clientes engajados, e a IA pode ajudar personalizando o atendimento, automatizando processos administrativos e liberando tempo para que os profissionais foquem no que realmente importa: o relacionamento com o aluno”, garante Carlinhos Califórnia.

Quanto à recomendação de uso da IA aos gestores de academias de pequeno e médio porte, Carlinhos é categórico e recomenda começar pequeno e de forma estratégica. **A seguir, três dicas do especialista, ações práticas que podem ser adotadas.**



Automatize o atendimento inicial com um chatbot no WhatsApp ou no site, que pode agilizar respostas e melhorar a captação de clientes;



Use IA para personalizar o marketing. Hoje já existem plataformas que ajudam a otimizar o processo de gestão de conteúdo. Isso vai ajudar muito a economizar seu tempo para cuidar do estratégico da academia;



Treinamento de equipe. Ensine seus funcionários a usar a tecnologia como uma aliada, garantindo que o toque humano continue sendo o diferencial. O segredo é integrar a IA como uma ferramenta de suporte e não como um substituto da experiência humana.



“Eu sou um defensor da Inteligência Artificial e da automação, quando sendo um assistente do profissional de Educação Física”, Pierre Barbosa.

Segundo Pierre Barbosa, consultor especialista em Fidelização de Serviços, é impossível fugir da relação Inteligência Artificial com os objetivos da fidelização. “Mesmo que tivéssemos todos os profissionais de uma sala de musculação com pós-graduação e doutorado em Fisiologia do Exercício, ainda assim essa turma não chegaria a 1% do que a IA é capaz de entregar atualmente. Quem já atua com essa tecnologia, com engenharia de *prompt*, GPT que trabalha com diversas perguntas de qualificação para um diabético ou hipertenso, para quem tem uma dor física, ou até mesmo no combate ao sedentarismo, sabe que combinar os dados por meio de IA nos confere mais de 15 mil possibilidades de fichas, para uma jornada de 18 meses de atividades. Se trazer isso para uma realidade humana, é impossível competir com a IA”.

O especialista também afirma que será pouco inteligente não usar essa tecnologia que permite chegar à satisfação do cliente. “A fidelização está em

jogo e isso é inegável. A jornada da experiência do cliente sem a IA pode ficar extremamente limitada, em termos de processo de percepção de valor e a base da Fidelização é Valor Percebido. Eu posso achar meu produto maravilhoso, mas o cliente precisa perceber desta forma também. Podemos usar a IA a nosso favor, qualificando o cliente periodicamente, para entregar o mais próximo daquilo que é a demanda dele. A IA na fidelização tem uma conexão direta com alto valor percebido e é por isso que gera sentido ao treino, ao exercício, à jornada, mesmo que para a maioria das pessoas treinar não seja algo prazeroso, porque entre não gostar e ainda assim perceber valor, eu consigo gerar o mínimo de motivação necessária para fazer essa pessoa frequentar a academia e consumir o meu serviço.”

No caso dos negócios de academias, Pierre Barbosa afirma que é possível fazer uso estratégico da IA com um investimento que cabe no bolso e que justamente as menores empresas que souberem fazer uso sairão muito à frente. “Hoje, a IA ainda tem um custo muito alto e uma operação não tão simples, porque não se resume em abrir um ChatGPT e sair fazendo perguntas. Existe uma série de técnicas e de processos para que se tenha uma pergunta assertiva e para que a resposta tenha critérios de veracidade e de compromisso com a informação. Ainda assim, as pequenas e médias empresas que fizerem bom uso das ferramentas sairão na frente, porque elas não se diferenciam pela estrutura, mas sim pela capacidade de se relacionar. Quanto menor for uma academia, maior é a sua capacidade de relacionamento. Um dos erros ‘zero’ que um empresário de uma

academia pequena comete é ampliar a estrutura, comprar equipamentos e se afastar do seu cliente. Quando trazemos a IA para essa realidade, temos um assistente muito potente do profissional de Educação Física e é possível ser mais assertivo nas prescrições de exercícios.”

Segundo Pierre, o mercado hoje entrega uma prescrição padrão que só faz sentido para aqueles talvez 15% que gostam de fazer atividade física. Para todo o restante da população, que é a maioria, perceber o valor do treino em uma academia depende de uma prescrição personalizada, resultado das informações particulares de cada um — se tem dor no joelho e é hipertenso; se está obeso e tem dificuldade de mobilidade; se não se sente à vontade num ambiente de atividade física, mas sabe que precisa praticar.

“Ter a IA para apoiar o profissional de Educação Física e atender de forma personalizada faz toda diferença. A academia pode entregar informações que podem mudar a vida das pessoas, não só quanto ao consumo de exercícios, mas como hidratação, melhores escolhas de alimentação, exposição ao sol, qualidade do sono, saúde mental e emocional. Fazer essas entregas semanais, por exemplo, gera expectativa, gera recompra, gera fidelização, gera indicação. E esse pode ser o grande diferencial para uma academia pequena, se ela souber usar a IA”, finalizou Pierre Barbosa.

ALGUNS DOS MUITOS USOS DA IA EM UM NEGÓCIO DE ACADEMIAS



Treinos inteligentes – prescrição de treinos com base em uma série de dados, além de análise de resultados de avaliações físicas para instruções a alunos.



Acompanhamento de desempenho – dispositivos vestíveis como *smartwatch* e sensores biométricos coletam dados durante o exercício, são processados pela IA, que fornece informações (frequência cardíaca, gasto calórico, intensidade) e ainda sugere ajustes.



Realidade virtual e realidade aumentada – para criar experiências imersivas de treinamento, o que ampliaria o uso da gamificação na academia.



Análise de técnica e gestão de lesões – pode ser usada para prevenir lesões ao monitorar carga de treinamento, fadiga do aluno e recomendar quando descansar ou ajustar o treino.



Software para academia – percebida nos softwares de gestão, no qual desempenham um papel essencial para o operacional, financeiro e administrativo da academia.



Atendimento automatizado – responde a clientes via WhatsApp e Instagram, com base em instruções fornecidas.



Campanhas de marketing – elabora estratégias para reconquistar clientes que cancelaram planos, baseadas em perfis e motivos.



Gestão de preço e plano – análise de vendas para sugerir preços e planos que aumentem a conversão.



Análise de churn futuro – previsão de vendas e sugestões de estratégias para melhorar retornos.

Matéria de Capa

Depois das dicas dos especialistas, fica mais claro imaginar que a aplicação da inteligência artificial para academias não apenas aumenta a eficiência operacional, mas também melhora a experiência dos praticantes, aumenta a retenção de clientes e permite uma gestão mais estratégica do negócio.

A IA no Fitness tem potencial para contribuir com a maximização de resultados por meio da personalização, realidade virtual, reconhecimento facial, aplicativos e ferramentas de monitoramento de saúde, entre tantas outras frentes que ainda nem foram pensadas. Com tudo isso ao alcance das mãos, os gestores do fitness podem decidir mudar a mentalidade de sua equipe e a cultura de seus negócios.

Bem-vindos a era da Inteligência Artificial a serviço do relacionamento humano!



A CASA DO FITNESS TE ESPERA NA ARNOLD SOUTH AMERICA 2025!

A Casa do Fitness marca presença em mais uma edição da **Arnold South America**, levando o que há de melhor para academias, estúdios e centros de treinamento

No nosso estande, você encontrará os **melhores equipamentos** do setor e condições exclusivas para **transformar sua academia**

Nossa equipe estará à disposição para apresentar as últimas tendências do mercado, oferecer atendimento especializado e ajudar você a escolher as melhores opções para o seu espaço fitness

LOCALIZAÇÃO:

Stand F30 | Expo Center Norte, SP

TUDO PARA A SUA ACADEMIA

SAIBA COMO NOS ENCONTRAR



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:



MOVEMENT®

A FORÇA QUE IMPULSIONA O **FITNESS**



Somos a maior fábrica fitness da América Latina, impulsionando academias, treinadores e atletas a alcançarem sua melhor versão.

E em 2025, você vai nos encontrar nas maiores feiras do Brasil e do mundo! Estaremos presentes na Arnold South America e na FIBO, apresentando nossas novidades e soluções para elevar ainda mais a experiência do seu negócio.

A inovação corre nas nossas veias. Há mais de 40 anos, transformamos o mercado fitness com equipamentos que unem tecnologia, desempenho e design para potencializar resultados.

Por dentro da
Movement



Conheça nossos
equipamentos



**Transforme sua academia
com a **Movement.****

 movement.com.br

 [@movemenfitness](https://www.instagram.com/movemenfitness)

SOMOS ESSENCIAS PARA A SAÚDE DO BRASIL

Na reforma tributária, o setor de academia deve ser considerado um setor de saúde, que beneficia o Estado. A reforma prevê a redução de impostos em diversos setores, o que estimulará a economia. Todos ganhamos.



REFORMA TRIBUTÁRIA FAVORÁVEL ÀS ACADEMIAS

Uma imensa conquista do setor, resultado de mais de cinco anos de esforços

Logo nos primeiros dias de 2025, um dos atos mais esperados pelo setor produtivo brasileiro, finalmente foi realizado: o presidente da república sancionou a primeira lei que regulamenta a Reforma Tributária, a Lei Complementar nº 214/2025. O texto foi publicado em edição extraordinária do Diário Oficial da União, no dia 16 de janeiro, e nele está oficializada a garantia de redução de 30% para o setor de condicionamento físico do Imposto sobre Bens e Serviços (IBS), da Contribuição Social sobre Bens e Serviços (CBS). Esta é uma das notícias mais impactantes dos últimos tempos para o fitness nacional.



“É uma vitória extraordinária para o setor e é extremamente positiva não só as academias e os profissionais de Educação Física de todo o país, mas, também, para toda a sociedade. Essa conquista só foi possível porque a nossa Associação, junto com entidades do setor, lideranças em todos os estados e empresários, trabalhou incansavelmente, ganhou mais representatividade nacional, construiu relações sólidas dentro do Congresso Nacional. Mostramos a verdadeira importância deste mercado para a saúde da população brasileira. Foi uma vitória liderada pela ACAD, mas construída a muitas mãos”, disse **Ailton Mendes**, presidente da ACAD Brasil.

Sem qualquer sombra de dúvidas, esta notícia foi uma das mais importantes e positivas, dos últimos tempos, para os negócios do setor. Mas, nada disso foi feito de um dia para o outro. Pelo contrário: foram necessários mais de três anos de trabalhos incessantes e de muita dedicação por parte da diretoria e das lideranças da Associação nas tratativas sobre a Reforma Tributária. Muitas viagens à Brasília, reuniões para que soluções fossem encontradas e um acompanhamento minucioso de todos os passos dados pelas autoridades envolvidas com a pauta.

“Desde que o país começou a tratar da Reforma Tributária, a Associação acompanhou muito de perto as pautas, discussões, emendas e propostas para avaliar o que poderia incidir sobre o setor. Foram realizados muitos movimentos para analisar os possíveis impactos sobre as atividades das academias. A diretoria se reuniu diversas vezes para tratar deste tema sensível de extrema importância e os diretores e líderes regionais se envolveram diretamente, fazendo um forte trabalho junto às autoridades em suas cidades e estados”, disse **Ailton Mendes**.

O envolvimento de empresários e gestores do setor no processo da Reforma Tributária foi imprescindível também para que ficasse ainda mais clara a importância de mais academias estarem reunidas em uma representativa Associação que lute pelo setor, respaldada em dossiês e fortes argumentações.



O empresário **Richard Bilton**, presidente da Companhia Athletica e diretor da ACAD Brasil, fez palestras em eventos da Associação, a fim de tornar o tema menos árido e de trazer mais

gestores para o debate. “Naquela época, não se falava no tema entre os empresários do setor de fitness. Era um tema de difícil compreensão e nada atraente. O primeiro desafio era dialogar sobre tributação e ganhar adeptos àquele debate. Fizemos diversas apresentações em eventos da ACAD, em reuniões com lideranças, para expor a gravidade do que poderia acontecer se o setor

não se posicionasse. Todo o trabalho foi também para apoiar o setor, por meio de especialistas que cuidaram do processo junto com a Associação.”

Bilton acredita que é preciso permanecer atento, acompanhando as questões tributárias bem de perto. “Nosso próximo desafio é quanto aos encargos sobre a folha de pagamento do setor de serviços, que ainda é onde as academias se enquadram. Estamos lutando para conseguir diminuir essa carga, porque hoje somos um dos setores mais atingidos pela alta carga de impostos sobre a folha e que não contam créditos. Para que possamos vencer essa e tantas outras batalhas que certamente virão, é fundamental que estejamos mais fortalecidos, com um número maior de associados, para assim termos mais representatividade e chances de vencer.”

O que de fato representa esta conquista

O texto da forma que foi sancionado possibilita que o setor de condicionamento físico usufrua da redução em **30% das alíquotas de IBS e CBS com segurança jurídica**. A inserção no texto foi resultado de um longo esforço da ACAD Brasil junto às autoridades no Congresso Nacional.

“O primeiro cenário não era nada bom: as empresas do setor sofreriam com um aumento de carga da ordem de 6% a 10% de seus faturamentos. Essa redução de 30% da alíquota dos novos impostos foi uma solução construída pela ACAD e um trabalho conjunto com



esforços dos seus líderes e diretores regionais de todo o país. É uma conquista extremamente significativa”, disse **Emerson Casali**, assessor parlamentar da ACAD Brasil.

O processo da força-tarefa e de todo o diálogo aberto com autoridades pela ACAD Brasil foi concluído no Legislativo com vitória não apenas pela Reforma Tributária, mas com o reconhecimento do Congresso Nacional sobre a importância das atividades de condicionamento físico para o país.

ACAD na Reforma Tributária: como tudo começou

Essa história começa em 2019, com a ACAD Brasil abrindo diálogo com representantes de outros setores produtivos para tentar entender os impactos da Reforma Tributária que, na ocasião, poderia aumentar significativamente os impostos para todos os segmentos de prestação de serviços, incluindo os negócios de academias.

A partir de 2021, quando as movimentações para a aprovação da Reforma Tributária indicavam que os aumentos poderiam se tornar realidade, a ACAD montou uma força-tarefa, cuja primeira missão foi buscar o diálogo no Senado.



“Conseguimos abrir o diálogo com os senadores e mostrar que naquele momento não havia discussão madura para se votar a pauta. A partir daquele momento, foram mais de três anos de esforços, conversas, audiências,

preparação de dossiês, mostrando para centenas de deputados e dezenas de senadores a importância do nosso segmento. Foi um trabalho incrível, que resultou na vitória deste dia 16 de janeiro”, disse Patrick Aguiar, diretor da ACAD Brasil.

Campanha “Somos Essenciais para a saúde do Brasil” é aliada nesta luta

Essa campanha contou com um marketing muito bem estruturado, baseado em dados de pesquisas internacionais e dos Ministérios da Saúde e da Economia, que se tornaram apoiadores nesta luta do setor de fitness. Um material consistente foi entregue em mãos a centenas de deputados e dezenas de senadores pela força-tarefa da ACAD Brasil. Este material construído a várias mãos e as camisas “Somos Essenciais”, símbolo da campanha, rodaram todo o país. Além de empresários e gestores de academias e de centenas de representantes do Sistema Confef/CREFs, de todo o país, ministros,

senadores, deputados, parlamentares, assessores e todo tipo de autoridades governamentais, Brasil afora, literalmente vestiram a camisa!

“O movimento Somos Essenciais virou uma onda e reforçou todo o trabalho feito de muitas horas dedicadas às reuniões junto aos Ministério da Economia, Ministério da Saúde, dentro do Congresso Nacional, com diversos assessores técnicos. Finalmente, fomos contemplados com um olhar diferenciado nesta Reforma Tributária, nada mais justo pela causa nobre que é a saúde do Brasil. Vivenciar essa conquista foi uma das grandes emoções da minha vida”, concluiu Patrick.





Até 2033 redução de 30% sobre a nova alíquota é uma realidade

Nos próximos anos, até 2033, quando o modelo sancionado em janeiro deste ano deverá estar totalmente implementado, os gestores de academias poderão respirar mais aliviados. Todos os esforços dedicados à Reforma Tributária garantem que os negócios do setor não sofrerão o aumento previsto inicialmente no texto.

Para Ailton Mendes, este desfecho sobre uma pauta determinante para todo o país é a comprovação de

que a representatividade da ACAD Brasil é algo cada vez mais significativo e que fazer parte da Associação é determinante para esta e outras conquistas.

“Não temos mais dúvidas de que hoje o nosso setor é defendido de forma estruturada e com cada vez mais representatividade em todo o território nacional e especialmente junto às autoridades governamentais. Fomos ouvidos e reconhecidos por essas autoridades. É uma bela vitória, conquistada por nossos esforços conjuntos, pelo incansável trabalho de lideranças do setor em todo o país.”

Apoio no Congresso Nacional: o setor agradece às autoridades no Senado e na Câmara

Todos os esforços de anos dedicados pela ACAD Brasil, entidades parceiras e lideranças empresariais, não seriam suficientes caso um número expressivo de autoridades governamentais não tivesse se sensibilizado quanto à importância do setor e despendido apoio, em muitos casos determinante. A todos os envolvidos — senadores, deputados, chefes de gabinete, assessores parlamentares —, em nome do setor, a ACAD Brasil agradece imensamente.

A Associação também agradece o trabalho minucioso da equipe da CBPI, empresa especializada em Relações Institucionais, liderada por **Emerson Casali**, que assessorou as lideranças durante todo o processo.



Diretoria e liderança em todo o país são determinantes para a conquista

Em todo esse processo, a força do associativismo ficou ainda mais evidente, porque o papel dos empresários associados à ACAD Brasil e dos diretores regionais, em todo o país, foi determinante para que autoridades locais fossem sensibilizadas quanto ao tema.

“Não podemos deixar de agradecer aos nossos mais de trinta diretores regionais da ACAD Brasil, que conversaram com autoridades locais, abriram diálogo com parlamentares que representam seus estados, facilitando todo o processo de construção de relacionamento com deputados e senadores. Toda a nossa força-tarefa mostrou que juntos somos mais fortes e podemos construir soluções para o nosso setor. Que venham mais desafios e oportunidades!”, concluiu **Ailton Mendes**.



D1FITNESS

**FORÇA, PRECISÃO
E QUALIDADE QUE
MOVEM O SEU
NEGÓCIO**

Nossa **linha de articulados e roldanas** é desenvolvida para entregar **resistência, eficiência e durabilidade**. Com **tecnologia de ponta** e compromisso com a excelência, garantimos **soluções que impulsionam** a performance do seu projeto.





Parceiro é aquele que só cresce se for junto com você



Na hora de escolher o parceiro ideal para agregar clientes novos e receita incremental à sua academia ou estúdio, escolha quem é agnóstico

600 milhões

de check-ins

22 mil

clientes corporativos

Presente em

11 países

Junte-se ao Wellhub, a maior plataforma de bem-estar corporativo do mundo

Acesse wellhub.com





Entrevista

Ana Paula Leal Graziano

Organizei mais de 300 eventos em 35 anos!” Este é um dos muitos feitos da fundadora e diretora executiva da Savaget, que é, também, a CEO do Arnold Sports South America. Ana Paula é uma mulher extremamente bem-sucedida em um mercado tradicionalmente masculino e, em sua trajetória, superou estereótipos para demonstrar de forma consistente que a liderança feminina não só é possível, como fundamental para a inovação e para a construção de ambientes mais colaborativos e inclusivos. Em 2025, Ana Paula estará à frente de outras dezenas de eventos, entre os quais Arnold Sports Festival e Rio Sport Show, ambos já consagrados na agenda oficial do mercado.

Quais são os desafios em ser uma mulher bem-sucedida num mercado tradicionalmente masculino?

Acredito que a principal barreira reside na necessidade constante de provar competência e resiliência. Essa jornada exige coragem, determinação e, sobretudo, a criação de redes de apoio que incentivem e empoderem outras mulheres a ocuparem espaços de destaque. Acredito que cada desafio superado fortaleça nossa presença e pavimente o caminho para que mais mulheres possam contribuir com suas ideias e habilidades, transformando o setor e inspirando futuras gerações. Sinto um imenso orgulho em fazer parte dessa evolução e estou comprometida em continuar promovendo eventos que celebrem a diversidade, a excelência e o espírito inovador que caracteriza o universo do fitness brasileiro.

A primeira vez que você abriu a sua casa depois da pandemia foi para reunir sua equipe e planejar a edição do “Arnold”. Ter um time bem próximo faz diferença?

Ter um time que funciona como uma verdadeira família é essencial para o sucesso de qualquer empreendimento, especialmente no setor de

eventos, onde a colaboração, o comprometimento e a resiliência são fundamentais. Mais de 50% dos colaboradores da Savaget vieram de laços de amizade e este modelo de gestão, apesar de questionado por muitos, tem funcionado para mim, pois conheço cada um, as suas limitações e os seus pontos fortes, o que torna a relação mais fluida e eficaz. Uma equipe alinhada com os mesmos valores e propósitos também reflete na qualidade do evento, pois quando as pessoas trabalham com paixão e sintonia, isso transparece no resultado, impactando positivamente expositores, parceiros e o público. No fim das contas, o mais importante não é O QUE realizamos, mas COM QUEM realizamos!

Schwarzenegger é autor da frase: "coisas comuns são para pessoas comuns, eu sou diferente!" O que se terá de diferente na edição de 2025 do Arnold Sports Festival?

Essa frase do Schwarzenegger reflete exatamente o espírito que permeia o evento. Buscamos ir além do lugar comum! Construimos cada edição baseada nos pontos fortes e nos que precisam ser aprimorados. Estamos preparando inovações que vão transformar não somente a experiência do público, mas também a dos expositores. O evento é um grande "combo" e reúne feira + conhecimento + esportes + entretenimento! No fitness, criamos diversos eventos paralelos: Congresso de Gestores de Academias, Congresso de Fisioterapia e Fórum de Hotelaria e Condôminos. A experiência que vamos gerar estende-se fortemente para o business e as marcas poderão experimentar não apenas o contato com o consumidor dos seus produtos, mas um estreitamento ainda maior com os clientes. O

espírito "eu sou diferente" não é apenas uma frase, é o nosso compromisso diário em oferecer um evento que transcende expectativas e redefine o que significa ser extraordinário no mundo do esporte, saúde e qualidade de vida!

Você realiza eventos de esportes desde 1993. O que mudou nestes 32 anos, não só no mercado, mas na sua visão sobre eventos?

O mercado de eventos esportivos passou por uma transformação gigantesca, tanto em estrutura quanto em alcance. No início, eventos eram mais segmentados em nichos, como musculação, corrida ou esportes olímpicos. Hoje, há uma integração muito maior entre diferentes áreas, incluindo fitness, saúde, nutrição, tecnologia e até bem-estar animal, refletindo a demanda crescente por experiências mais completas e diversificadas. A profissionalização do setor também evoluiu exponencialmente. Hoje usamos big data, inteligência artificial e redes sociais para entender o público, personalizar experiências e ampliar o alcance global. A sustentabilidade e o impacto social também se tornaram essenciais nos eventos e hoje é uma prioridade pensar em logística sustentável, acessibilidade e inclusão. Minha visão mudou junto! Antes, eu via um evento apenas como um espaço para competições e expositores. Hoje, enxergo como um ecossistema vivo, onde cada detalhe — da experiência digital à interação presencial — precisa ser pensado para criar conexões, gerar negócios e promover um estilo de vida saudável e inspirador. O segredo do sucesso ao longo dessas três décadas foi adaptar constantemente, ouvir o público e inovar sem perder a essência do esporte.

A ACAD Brasil completou 25 anos e você foi homenageada em reconhecimento à imensa contribuição ao mercado fitness. Como você se sente sendo uma referência de excelência?

Receber essa homenagem da ACAD, pelas mãos do Ailton, que eu tanto admiro, em um momento tão emblemático como os 25 anos da associação, é uma sensação profundamente gratificante e inspiradora. Sinto-me honrada em ser reconhecida como uma referência de excelência em um setor que pulsa inovação, paixão e transformação. Essa conquista não é apenas fruto do meu trabalho individual, mas do esforço coletivo de todos que, dia após dia, contribuem para elevar o padrão do mercado nacional de fitness, nutrição esportiva e esportes.

O mercado carioca está ávido por mais uma edição da Rio Sport Show. É verdade que ela vai acontecer em 2025? Pode nos contar mais sobre este evento?

A Rio Sports Show teve sua primeira edição em 1999 e desempenhou um papel fundamental no crescimento do mercado de academias no Brasil. Após um hiato de oito anos, estamos muito empolgados em anunciar que o evento retorna ao Rio de Janeiro, entre os dias 10 e 12 de julho de 2025, no Centro de Convenções Promag, totalmente repaginado e preparado para atender às novas demandas do setor fitness. Esta edição chega com grandes expectativas, trazendo inovações, tendências e oportunidades de negócios para impulsionar o mercado carioca. Será uma grande celebração do segmento de academias e bem-estar, reunindo marcas, profissionais e entusiastas do setor em um ambiente dinâmico e estratégico, além do Congresso para Gestores de Academias e muito mais.



Plataforma de gestão fitness LÍDER DO MERCADO.

Plano Livre - Semestral

R\$ 1.990,00

Plano de 6 meses

SELECIONAR

CONTAS
A RECEBER

R\$ 203.332,25

+11,49%

+ Mais de 16 mil
negócios fitness
já escolheram
Tecnofit.

Projetado para:

- ✓ Simplificar gestão
- ✓ Conectar equipes
- ✓ Encantar alunos
- ✓ Aumentar resultados

EXCLUSIVO PARA
ASSOCIADOS ACAD:

até **40%**
de desconto*.

*Válido para novos clientes.

tecnofit.com.br



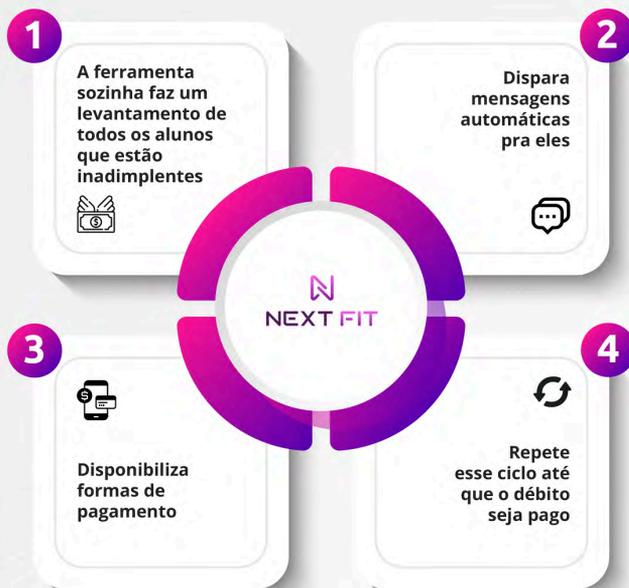
Agende sua
demonstração

CONHEÇA AGORA!

A inteligência artificial que recuperou **5.000.000,00 DE REAIS** para negócios fitness em **APENAS 21 DIAS.**

**COM FOCO EM ACABAR
COM A INADIMPLÊNCIA,
O NEXT FIT INOVOU!**

O Motor de Cobrança é o assistente financeiro que trabalha **24 horas por dia para o seu negócio.**



Qual o resultado após ativar essa função do sistema?

Você nunca mais vai perder dinheiro, com alunos treinando sem pagar.

A tecnologia do Next Fit está levando mais de **40.000 gestores** para o próximo nível, não só acabando com a inadimplência, mas também ajudando a **faturar 43% a mais que a média de mercado** e **fidelizar 25% mais alunos** com um sistema de gestão e apoio completo e aplicativo para o aluno.

**Quer ter o Motor de Cobrança e uma série de
outras ferramentas jogando ao seu favor?**

ACESSE:

NEXTFIT.COM.BR

#VemProPróximoNível



POR DR. MARIO DUARTE
ADVOGADO DA ACAD BRASIL

TECNÓLOGOS E CERTIFICADOS: O QUE DIZEM AS LEIS

Duas dúvidas têm surgido com frequência entre os associados da ACAD Brasil. Quando estarão regulamentados os cursos superiores de tecnologia que permitirão atuação profissional na área de Educação Física, em paralelo àqueles de formação específica hoje já existentes? São válidas certificações obtidas em cursos de capacitação, sem nível superior e que não se enquadram naquelas definições? Para não correr riscos, é fundamental que o setor esteja informado do que diz a legislação aplicável.

A atual redação da **Lei 9696/98**, que regula a profissão, prevê a inscrição nos CREFs dos

“egressos de cursos superiores de Tecnologia conexos à Educação Física, oficiais ou reconhecidos pelo Ministério da Educação, cujos eixos tecnológicos sejam direccionados às áreas de conhecimento abrangidas por esta Lei, conforme regulamentado pelo Confef”.

Tal regulamentação ainda se acha em estudos. Uma vez definida e afastadas eventuais dúvidas sobre seu conteúdo, o tecnólogo poderá ser contratado sem riscos, desde que o curso atenda ao que nela se exigir.

Muito diferente é a resposta à segunda dúvida, sobre os detentores de certificados em “cursos de capacitação”. A menos que se esteja a falar de instrução que não se amolde à definição legal da profissão de Educação Física e, portanto,

não esteja sujeita aos ditames da Lei 9696/98, em princípio tais profissionais não podem atuar nas atividades mais usuais em academias de ginástica, tais como a instrução para treinos de musculação, cárdio e natação.

É o que se conclui de **várias decisões do Judiciário**, em última instância, nas quais se eximiu de inscrição nos conselhos quem fornece treinamento esportivo

“desde que as atividades não se confundam com preparação física, limitando-se à transmissão de conhecimentos de domínio comum decorrentes de sua própria experiência em relação ao referido esporte”,

e se distinguiu “a atividade de um técnico, instrutor ou treinador” como “associada às táticas do esporte em si, e não à atividade física propriamente dita, o que torna dispensável a graduação específica em Educação Física”. (STJ, AgInt no AREsp 1963679 / SP). Entendeu-se, ainda, que as atividades de instrução em artes marciais, dança, capoeira e ioga “não são próprias dos profissionais de Educação Física” (STJ, REsp 1450564/SE).

Está claro que a exclusão foi e continua a ser pontual, relacionada a atividades cujas peculiaridades as distinguem daquelas voltadas apenas ao condicionamento físico (“preparação física”). De outra forma, aliás, nos parece que não poderia ser, sob pena de tornar letra morta a regulamentação que a Lei 9696/98 deu à profissão. Goste-se ou não dela, já diziam os romanos que “*dura lex, sed lex*” (a lei é dura, mas é a lei). Estender a desobrigação de inscrição nos CREFs a todos os instrutores de musculação, entre outros, teria precisamente esse efeito.

Exemplo da confusão que a falta de informação a respeito pode provocar é a publicidade veiculada desde meados de 2024 pela entidade denominada “Confederação Brasileira de Musculação e Fisiculturismo” (CBMF) cujos cursos de capacitação e respectiva certificação permitiriam “atuar

legalmente como personal trainer ou instrutor de musculação” em “qualquer academia do Brasil”. Na verdade, a permissão legal em que tais cursos se escoram — o **art. 75 da Lei Geral do Esporte**, mencionado reiteradamente no material da CBMF — é bem mais estreita, permitindo a formação de treinador esportivo profissional, ali definido como

“a pessoa que possui como principal atividade remunerada a preparação e a supervisão da atividade esportiva de um ou vários atletas profissionais”.

Caso você tenha perdido o finalzinho, vou repetir: atletas **PROFISSIONAIS**.

“as academias deverão continuar a prestar serviços através de profissionais inscritos nos CREFs, formados em cursos superiores de Educação Física”

O parecer jurídico disponibilizado pela entidade, e que supostamente asseguraria a legalidade daquela atuação como “personal trainer” em qualquer academia, na verdade não vai tão longe. Quando questionado sobre o ponto, seu autor, Hélio Viana de Freitas, arquiteto da Lei Pelé, respondeu apenas que “não existe vedação legal à prática de nenhuma atividade esportiva e método de treinamento consoante o mencionado princípio da autonomia consagrado pela Lei do Esporte, desde que o treinador seja certificado NA FORMA PRECONIZADA POR LEI” (o destaque em maiúsculas é nosso).

Ora, a forma preconizada por lei é precisamente a prevista no citado art. 75 da Lei Geral do Esporte, que o próprio parecer menciona como fundamento. Transcreve-se dele: “Com base no artigo 75 da Lei 14.597/2003, a profissão de treinador esportivo é reconhecida e regulada, garantindo que seu exercício

ocorra conforme as disposições legais e contratuais. O artigo define que o treinador esportivo profissional é aquele cuja principal atividade remunerada é a preparação e supervisão de atletas.” Para quem o lê, é um mistério o motivo pelo qual o parecer não acrescentou, depois de “atletas”, a palavra “profissionais”. Na lei, porém, não há mistério algum. A palavra está lá, em todas as suas letras.

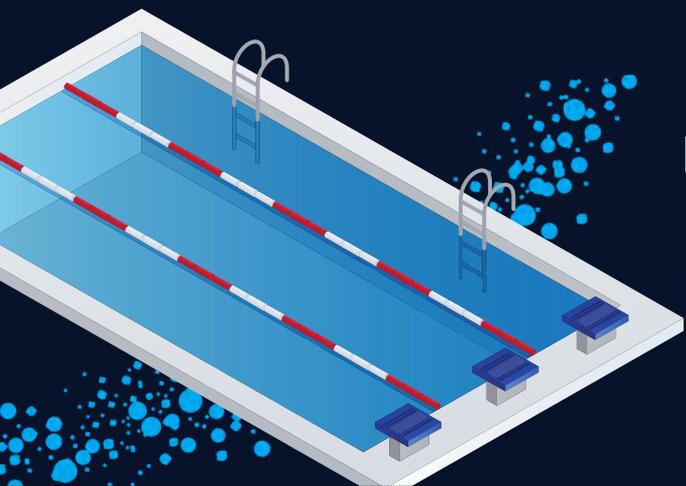
Diante disso, dizer que é duvidosa a legalidade da atuação de profissionais certificados nesses cursos como “personal trainers” e “treinadores de musculação” para clientes que não sejam atletas profissionais chega a ser um eufemismo. Ao menos com base no parecer acima referido, tal legalidade não parece sustentar-se. A menos que outros e melhores fundamentos sejam apresentados — e a CBMF tem todo o direito de fazê-lo, se entender que existem — a nosso ver a contratação de egressos de seus

cursos para atuar em academias, atendendo clientes que praticam atividade física ou esportiva em caráter amador, constitui risco jurídico e poderia configurar exercício ilegal da profissão.

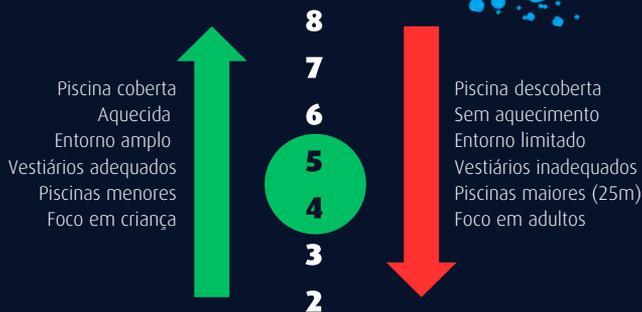
A regulamentação legal de profissões não é uma política pública imune a críticas, e a própria Educação Física não é regulamentada em muitos outros países. Se existe lei, porém, ela há de ser cumprida. Em nossa opinião, interpretação que a torne inútil jamais seria constitucional. **Salvo se de outra forma o Congresso Nacional ou o Judiciário um dia vierem a decidir, as academias em geral deverão continuar a prestar serviços através de profissionais inscritos nos CREFs, formados em cursos superiores de Educação Física ou nos de tecnologia, quando regulamentada essa opção. “Dura lex, sed lex”.**

VOCÊ TEM UMA PISCINA RENTÁVEL?

CASO AINDA NÃO SAIBA, TE AJUDAMOS A MENSURAR. VAMOS?



ALUNOS MATRICULADOS / M² DE ESPELHO D'ÁGUA

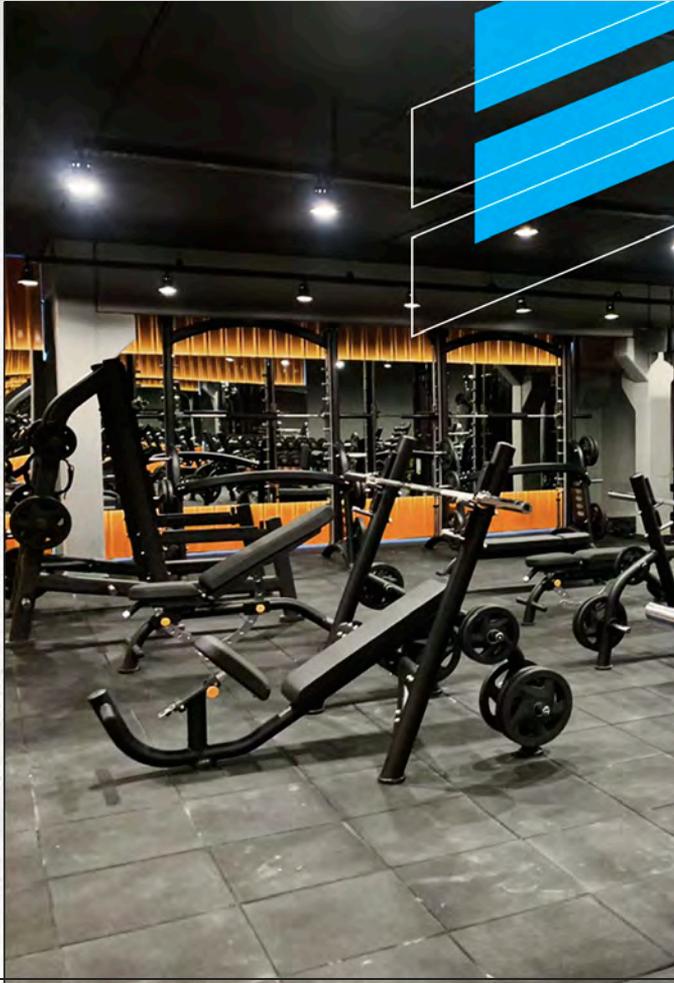


O RESULTADO DA SUA PISCINA NÃO ESTÁ ENTRE 4 E 5 ALUNOS POR M²?

CONVERSE COM NOSSOS ESPECIALISTAS



POR QUE
ESCOLHER O
GRUPO **NEW
FITNESS?**



21 ANOS DE
EXPERIÊNCIA E
+1000
ACADEMIAS
ATENDIDAS

XTREME **NewFitness**
FITNESS GROUP

TEAM NEWFITNESS GROUP

+55 11 97168-2840 / WWW.NEWFITNESS.COM.BR/ @NEWFITNESSBR

Clube de Benefícios

O que é?

Faça parte do Clube exclusivo para **associados ACAD Brasil**, que garante benefícios, vantagens e descontos diferenciados pagando apenas a mensalidade da associação.

Além de produtos e serviços de empresas parceiras, também é possível obter todo o suporte oferecido pela ACAD Brasil.

Com apenas 

R\$ 109,35 /mês

Economize mais de R\$10k*

*Cálculo da economia para uso de todos os benefícios do Clube. Confira os valores acessando o QR code.
**Benefícios sujeitos à alterações, sem aviso prévio.



Conheça alguns dos **benefícios** disponíveis para sua Academia:



GETNET

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

Taxas por Modalidade / Bandeiras

Bandeira	Débito	Crédito à Vista	Parcelado 2 a 6	Parcelado 7 a 12	E-commerce (recorrente)
	0,90%	2,02%	1,92%	1,85%	1,99%
	0,85%	1,50%	1,75%	1,78%	1,99%
	0,85%	1,50%	1,75%	1,78%	1,99%

50%

de desconto no Aluguel de equipamentos e tecnologias - Máquina



*O percentual de desconto -50% - será mantido para associados ACAD Brasil que aderiram ao benefício. Confira os valores atualizados no portal: www.site.getnet.com.br/todas-as-maquinhinhas -



REDUÇÃO NO ECAD

Redução de 40% para academias individuais e de **46%** para redes com 10 ou mais unidades.



DESCONTO NO SISTEMA EVO

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



SUPORTE JURÍDICO

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



SEGURO ESTAGIÁRIO

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



SISTEMA NEXT FIT

Taxa de implantação gratuita + R\$955 em cursos de Marketing Digital para Negócios Fitness e Fidelização de Alunos na prática!



SISTEMA PACTO

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



PLATAFORMA UPLAY

Streaming com conteúdos novos diariamente! Associados têm acesso **GRATUITO ao canal ACAD TV e condições exclusivas aos planos.**



STARBEM TELEMEDICINA

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



DESCONTO NA ENERGIA ELÉTRICA - CAPITALBR

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%.



EQUIPAMENTOS NEW FITNESS

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



COLCHONETE CASA DO FITNESS

Colchonete Emborrachado Casa do Fitness de **R\$ 146,94/un por R\$ 89,90/un.** Na compra de cada 10 Unidades o Associado Ganha + 2 Colchonetes sem custo adicional.



D1 FITNESS

Condição especial de **8% de desconto** nas suas compras, além de uma consultoria personalizada com a nossa equipe de especialistas.



SISTEMA TECNOFIT

Aproveite até **40% de desconto** ao adquirir a plataforma desenvolvida para ajudar a profissionalizar ainda mais a gestão do seu negócio.



RÁDIO ACADEMIA DA LISTENX

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



Confira todas as vantagens!

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





GIRO ACAD BRASIL E MUNDO

SHOW

HFA SHOW 2025: BRASIL MARCA PRESENÇA NO MAIOR EVENTO INTERNACIONAL DO FITNESS



Mesmo antes de sua fundação, há 25 anos, a ACAD Brasil tem uma estreita relação com a Health & Fitness Association – entidade mundial do setor, antiga IHRSA. Seja pela parceria ou porque os quatro brasileiros que fizeram parte do Conselho da HFA foram diretores da ACAD ou porque o fundador da Associação Brasileira se inspirou no modelo norte-americano para criá-la... o fato é que essa relação é antiga!

Este ano, logo após o Carnaval, uma caravana reunindo a diretoria da ACAD, empresários e gestores do fitness nacional embarcou rumo à Las Vegas, nos Estados Unidos, para participar de mais uma edição do maior evento mundial de fitness, saúde e bem-estar: a HFA Show 2025 – de 12 a 14 de março. A delegação brasileira participou de uma intensa agenda com fóruns empresariais, de políticas públicas e de gestão. Segundo os organizadores, o evento reuniu mais de 10 mil profissionais, 150 palestrantes e 400 expositores, em uma área de 15 mil m².

“Foi uma verdadeira imersão no universo fitness, na qual pudemos ver de perto as mais recentes tendências mundiais do nosso setor, conhecer o trabalho de associações de diversos países e mostrar para o mundo toda a força do mercado brasileiro. Foi muito importante comprovar que estamos no caminho certo para defender as atividades do fitness nacional e fomentar os nossos negócios de academias”, disse **Ailton Mendes**, presidente da ACAD Brasil.

“Essa viagem foi de extrema importância para o *networking* entre a Associação e diversas pessoas e entidades ligadas ao mercado. Fizemos ótimas conexões e voltamos com a certeza de que trouxemos muito conhecimento e aspectos positivos em nossa bagagem. Já estamos pensando adiante, repletos de ideias para os próximos eventos internacionais”, disse **Andrea Rodrigues**, gestora executiva da ACAD Brasil.

O presidente do CREF4-SP e diretor da ACAD, **Rialdo Tavares**, representou o Sistema Confef/CREFs. “Foi uma experiência excelente! Em todos os eventos, estivemos juntos, com a força duplicada de duas grandes instituições, representando os profissionais de Educação Física, as academias e os empresários do nosso setor. Ganhamos muito espaço em *networking* e tivemos a oportunidade de mostrar ao mundo que temos uma gestão de vanguarda, um passo à frente de muitos países. O mundo todo está correndo atrás de conseguir um benefício tributário para o setor e nós já conseguimos!”

BRAZILIAN FORUM

Pela primeira vez em mais de 40 edições, o evento americano sediou o Brazilian Forum, um espaço exclusivo para discussão de temas estratégicos para o mercado brazuca. Antes mesmo da abertura oficial, **Alison Giannaras**, vice-presidente de Desenvolvimento e Operações Internacionais da Health & Fitness Association, pediu a palavra e, em seu discurso, apontou a Fitness Brasil como o mais antigo parceiro da HFA, fora dos Estados Unidos. Ela também reconheceu a importância do trabalho de políticas públicas desenvolvido pela ACAD Brasil.

Em seguida, **Gustavo Almeida**, diretor executivo da Fitness Brasil, fez a abertura oficial do Fórum. “Nosso objetivo foi o de fortalecer ainda mais a troca de experiências entre os profissionais brasileiros e o que há de mais avançado no mundo fitness. A soma de forças entre a HFA e a FitBr só fortalece nosso ecossistema, com benefícios a profissionais e a população de modo geral. Somos o parceiro mais antigo da HFA e o Brasil ganhou espaço não apenas neste evento, mas no setor mundial.”

Ailton Mendes, presidente da ACAD Brasil, foi o palestrante do BF e abordou os avanços das políticas públicas para o combate ao sedentarismo no país. “Foi uma oportunidade incomensurável de mostrar ao mundo a força do mercado brasileiro e o quanto estamos comprometidos em promover a saúde das pessoas, tornar população cada vez mais ativa, combatendo o sedentarismo. Um espaço 100% dedicado ao Brasil é um reconhecimento de que nosso mercado tem muito o que mostrar.”

Paulo Akian, presidente da ABC EVO, patrocinadora do Brazilian Forum, já tem planos para 2026. “O BF é um momento especialmente dedicado aos brasileiros, incluindo aqueles que não têm facilidade com o espanhol ou o inglês. Também é uma oportunidade de fazer uma resenha com especialistas do HFA Show. Para o próximo ano, vamos negociar que o BF seja realizado no primeiro dia, antes da abertura da feira, quando têm mais pessoas presentes. Foi o primeiro BF e fincamos nossa bandeira, o que foi muito positivo.”

O fechamento do BF foi um debate conduzido por **Fabio Saba**, diretor da Fitness Brasil, com as participações de **Carlinhos Califórnia**, empresário à frente de negócios de academias e especialista em Marketing, e a arquiteta **Patrícia Totaro**, que abordou a experiência do cliente de academias. Uma troca de ideias sobre como transformar aprendizados e conexões feitas em Las Vegas em oportunidades reais de negócio.



GLOBAL ADVOCACY SUMMIT

Um mapeamento de boas práticas das associações de academias em diferentes países. Assim foi o Global Advocacy Summit. Entre as novidades, foi apresentada uma pesquisa feita em dez países, que mostrou que uma redução de 10% no valor da mensalidade da academia tem um impacto significativo no aumento do número de clientes; e, também, mostrou os ganhos na saúde pública, quando se tem uma sociedade ativa.

A delegação da ACAD estava participando como convidada, quando **Maria Gonzalez**, vice-presidente da HFA, fez um pedido à **Andrea Rodrigues**, gestora executiva da ACAD Brasil, para que fosse mostrado o trabalho da Associação junto às autoridades governamentais.

“Não esperávamos o convite, mas foi muito bacana poder contar sobre a nossa atuação no Congresso Nacional e nos estados, por meio de nossas lideranças. Falamos sobre a ‘Campanha Somos Essenciais’ e da repercussão junto a deputados, senadores, chefes de gabinetes e ministros de estado. A nossa fala foi um reconhecimento de que somos uma das associações que mais avançou em políticas públicas, que tem um trabalho sólido e consistente que pode ser exemplo de boas práticas para a indústria mundial”, disse **Andrea Rodrigues**.



FEDERATION MEETING

Esta é a já tradicional reunião com as maiores associações mundiais, de diversos países, e a ACAD Brasil participou como convidada. A programação contemplou resumo de pesquisas realizadas pela HFA e resultados de mercados mundo afora. Representantes das associações se comprometeram em enviar insumos e apontamentos para tratar posteriormente de assuntos como licenciamento musical nas academias (no Brasil, a cargo do ECAD), que ficaram de fora por falta de tempo. Entre os países representados por suas entidades de classe estava a China, cuja delegação é a organizadora do HFA China.

“Os chineses nos procuraram e convidaram a ACAD para montar uma delegação para participar na edição chinesa do evento, que será realizada em junho. Eles também pediram nossa colaboração para que um grupo de empresários chineses possa ser recebido em agosto na Fitness Brasil, em São Paulo. Ainda vamos avançar nesses contatos, mas já é um sinal de que o céu é o limite para nós brasileiros!”, disse Andrea Rodrigues.



FÓRUM LATINO-AMERICANO

Um dos lançamentos feitos durante este fórum foi a “Latin America Fitness Consumer Survey 2024”, um estudo conduzido pela J. Wallin Opinion Research, encomendado pela HFA e com o patrocínio da ABC EVO. O relatório fornece um exame detalhado de como os latino-americanos fisicamente ativos em áreas metropolitanas do Brasil, México, Argentina, Colômbia, Peru e Chile integram o fitness em suas rotinas diárias.

O lançamento contou com a presença do empresário Edgard Corona, sócio fundador e CEO da Smart Fit e vice-presidente da ACAD Brasil, e do especialista Paulo Akiau, presidente da ABC EVO, que comentaram a pesquisa. O relatório abrange (1) Hábitos de saúde e bem-estar; (2) Motivações para o exercício; (3) Preferências por locais de exercício; (4) Tendências de adesão em organizações de fitness; e (5) Utilização de dispositivos portáteis e aplicações de fitness.



DE VOLTA AO BRASIL: MISSÃO CUMPRIDA E BAGAGEM CHEIA DE NOVAS CONEXÕES

Depois de toda essa maratona, com dezenas de eventos paralelos, poucas horas de sono e até perda da voz, não resta dúvida: o saldo é extremamente positivo. “Foi muito importante a vinda da diretoria da ACAD para o maior evento mundial do setor. Em diversos momentos, nas falas da **Alison Giannaras** e da **Maria Gonzalez**, a ACAD foi citada como protagonista do nosso mercado. Elas agradeceram o nosso trabalho e a nossa presença no evento. É um reconhecimento importantíssimo para que possamos consolidar ainda mais as relações com representantes do setor mundial”, disse **Andrea Rodrigues**, gestora executiva da ACAD Brasil.

“Nossa participação no HFA Show, em Las Vegas, foi emocionante! Não apenas porque mostramos para o mundo o trabalho seríssimo que a Associação faz, mas porque pudemos perceber o quanto outras nações nos ouviram e nos reverenciaram como executores de boas práticas que somos! O trabalho que eles chamam de *advocacy*, que é a defesa maior do setor de fitness, é feito por nós no Brasil de forma extremamente cuidadosa, com estratégica e imensa dedicação. Os resultados são muito positivos e puderam ser mostrados ao mundo. O nosso grupo deste ano foi muito especial, ficamos ainda mais unidos e deixamos uma semente de grande relevância nos Estados Unidos. A meta da nossa Associação para 2026 é levar uma delegação brasileira muito maior, com dezenas de empresários de todos os estados, para ocuparmos ainda mais espaços”, finalizou **Ailton Mendes**, presidente da ACAD Brasil.



LES MILLS PILATES

A ESSÊNCIA DO PILATES À MANEIRA DA LES MILLS

Pilates como você nunca viu.

Saiba mais agora mesmo!



Conheça o Polar Club.

Monitoramento cardíaco de
alta precisão para grupos

Através do monitoramento da frequência cardíaca em tempo real, com o Polar Club é possível oferecer orientação personalizada e desenvolver o condicionamento físico dos seus alunos com dados precisos. Da academia ao personal trainer, existe um pacote de serviços Polar ideal para elevar o seu negócio a outro patamar.



Acompanhe-nos pelas redes sociais: @polarbrasil

POLAR

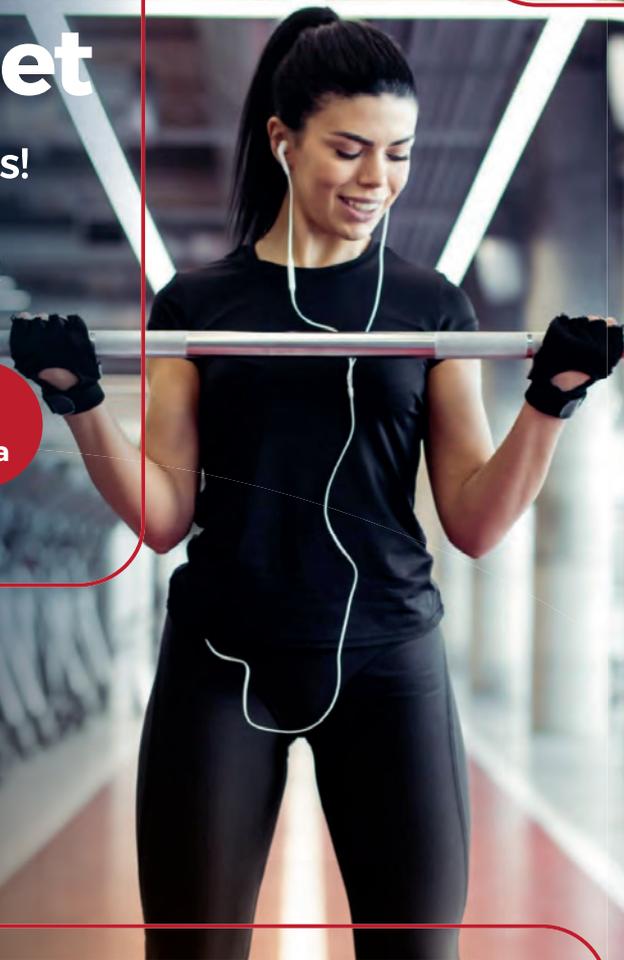


ACAD & Getnet

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

PARCERIA ACAD BRASIL

- Taxas a partir de **0,85**
- 50% de desconto no Aluguel de Máquina



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

*50% de desconto no aluguel de máquinas com o faturamento mínimo de R\$10.000,00/mês. O pagamento recorrente via e-commerce terá uma mensalidade na Getnet, no pacote básico de R\$100,00 para habilitação. ATENTE-SE A RENOVAÇÃO DO SEU TERMO COM A GETNET, para não perder o benefício.

Garanta este benefício!

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

Clube de **Benefícios**





MERCADO INTERNACIONAL DE ESCOLAS DE NATAÇÃO ESTÁ MAIS UNIDO

Brasil tem representante em um forte think tank global, além de 18 associados à ISSA, entidade mundial que virá ao país em abril para angariar mais membros.

O mercado internacional de escolas de natação tem mostrado um crescimento significativo nos últimos anos, impulsionado por uma maior conscientização sobre a importância da segurança aquática e os benefícios da natação para a saúde. Muitas famílias estão investindo em aulas de natação para crianças, cada vez mais cedo, o que tem aumentado a demanda por escolas especializadas. A popularidade de competições de natação e eventos aquáticos também contribuiu para o crescimento do setor. As escolas que oferecem programas diversificados, como natação recreativa, competitiva e até mesmo terapêutica, tendem a se destacar.

Nesta bráçada, desde 2017, com a criação de uma entidade mundial, sediada na Austrália, as escolas de natação ganharam uma representação organizada, sob o objetivo de estruturar o setor para um novo

momento. A ISSA – **International Swim Schools Association**, tem hoje embaixadores em 50 países e se norteia pelo slogan “*Vamos ensinar o mundo a nadar*”. A meta é garantir que todos estejam mais seguros dentro e ao redor da água, por meio da criação de uma rede global de escolas de natação e do apoio à criação de associações locais de escolas de natação, além daquelas que já existem.

Segundo o australiano **Wayne Pollock**, presidente da ISSA, o mercado continua a crescer, mas esse crescimento é principalmente em regiões que têm uma cultura de segurança na água. “*O negócio de aprender a nadar está se tornando*



cada vez mais corporativo. Várias escolas de natação, empresas familiares, são alvos de aquisição ou estão construindo uma presença mais forte. Temos como desafio continuar nossos esforços para construir uma rede global dedicada a ensinar o mundo a nadar. Existe um potencial global significativo para o crescimento dos negócios de atividades aquáticas e estamos aqui para ajudar a fomentá-los.

A expansão rápida da associação está relacionada diretamente ao crescimento acelerado do setor, que mesmo sendo dominado pelos negócios familiares, redes internacionais têm surgido em todos os continentes, mostrando o potencial que este tipo de atividade representa.

Brasil tem assento na Associação e integra think tank da indústria internacional

O Brasil não está de fora desse movimento, como explica **Rafael Madorno**, diretor executivo do INATI – Instituto de Natação Infantil, que também faz parte do conselho da ISSA “Temos um potencial enorme para crescimento de negócios baseados em atividades aquáticas. Há uma demanda expressiva pela aprendizagem e prática de atividades aquáticas, seja por segurança, saúde ou fitness.”

Já são 18 escolas de natação e academias brasileiras com atividades aquáticas que receberam uma estrela, nível inicial do programa de acreditação junto à ISSA, e que em breve poderão se candidatar a receber a segunda estrela, desde que cumpram os requisitos exigidos.

O interessante do programa é que se a empresa não atingir o mínimo de 80% dos requisitos, ela receberá informações e conteúdos para saber como desenvolver os pontos necessários e poder se habilitar novamente.



Rafacl Madormo, que também faz parte do atuante think tank da indústria internacional — que reúne 12 pessoas de seis países — esteve recentemente na Finlândia participando de mais uma rodada presencial deste grupo de reflexão. Os líderes globais debateram sobre como colaborar com iniciativas importantes que continuarão avançando na indústria aquática, entre as quais:

-  Acreditação global de escolas de natação, para fortalecer a Associação;
-  Modelo de Inteligência Artificial para a operação das escolas de natação;
-  Programa de profissionalização e suporte para evolução dos negócios aquáticos;
-  Medidas para elevar os padrões e reconhecer a excelência em toda a indústria aquática.

Próximo evento de atividades aquáticas no Brasil

Nos dias 4 e 5 de abril vai acontecer mais uma edição do S4 – Swim Schools Strategic Summit, iniciativa do INATI, evento voltado exclusivamente para gestores aquáticos e que nessa edição traz uma das mais respeitadas gestoras de escolas de natação do mercado internacional, a estadunidense Miren Oca, CEO da Ocaquatics de Miami, reconhecida como uma das mais inovadoras no setor. Miren já foi matéria da revista Forbes, devido suas iniciativas ousadas e, além de falar sobre sua gestão, ela vai apresentar o programa de acreditação da ISSA.

Para saber mais sobre a ISSA:

www.internationalswimschoolsassociation.org

Para saber mais sobre o S4:

www.congressonatacaoinfantil.com.br

Quando a performance encontra a inovação, nasce a **FLIP**. Nossos uniformes esportivos são projetados para acompanhar cada passo da sua jornada, unindo tecnologia de ponta, conforto extremo e estilo impecável

TECIDOS TECNOLÓGICOS:

Respirabilidade, secagem rápida e proteção UV para você ir além.

CONFORTO EM MOVIMENTO

Leveza que se adapta ao seu corpo, sem atrapalhar seu desempenho.

PERSONALIZAÇÃO SOB MEDIDA:

Uniformes que representam a sua marca e destacam sua equipe.

Seja nas pistas, nas academias ou nos grandes eventos, a Flip veste sua paixão pelo esporte com qualidade e autenticidade.

Conheça mais: @flipuniformes | flipuniformes.com.br



wellness 
30
ANOS

EQUIPAMENTOS DE MUSCULAÇÃO

ALTA QUALIDADE E NOVAS LINHAS
INOVADORAS PARA SUA ACADEMIA

Conheça o portfólio:



SEGASP SPORT

SEGURO ESPECÍFICO PARA ACADEMIAS

Por mais que se tomem medidas para evitar acidentes em Academias, eles acontecem - e com frequência surpreendente. Considerando que a Lei favorece os vitimados, nada é mais sensato do que providenciar um Seguro que proteja a Academia ante as pesadas indenizações e demais despesas decorrentes dessas ocorrências.

O **SEGASP SPORT** não é só o único que possui planos desenhados especificamente para atender suas demandas, como também o melhor em quaisquer aspectos.

Não por acaso, mais de 1.200 estabelecimentos (entre academias, clubes e escolas de esportes) já contrataram.

ABRANGÊNCIA

SEGURO DE RESPONSABILIDADE CIVIL

- Acidentes com Alunos e Visitantes
- Acidentes em atividades externas
- Acidentes com Instrutores e demais Funcionários
- Danos Morais em consequência de acidentes

SEGURO DE ACIDENTES PESSOAIS

- Despesas Médico-Hospitalares e Odontológicas por Acidente
- Morte Acidental
- Invalidez Total ou Parcial por Acidente
- Assistência Funeral



SEGASPSPORT.COM.BR

011 2161 0700



100 ANOS DAS ACADEMIAS NO BRASIL



POR PC CHIEZA

Profissional de Educação Física, empresário à frente de academias, consultor para negócios fitness e um apaixonado por este mercado.

Naquela época a presença de mulheres era quase nula, já que esforço físico e ganho de massa muscular era considerado “coisa de homem”. Diferente de hoje, quando o público das academias tem praticamente o mesmo número de frequentadores de ambos os gêneros. O forte eram as lutas, a ginástica e o Halterofilismo.

O ano era 1925, quando o português Enéas Campello inaugurava no Rio de Janeiro seu ginásio para treinos de ginástica olímpica e halterofilismo. Assim surgia a primeira “academia” do Brasil! Até a década de 1940 esses tipos de negócios não eram conhecidos como academia, mas como institutos de modelagem física ou centros de Fisiculturismo.

Somente por volta da década de 1980, que o termo e o espaço do jeito que conhecemos hoje se popularizou, em virtude da grande influência do cinema e da televisão, através do grande sucesso de personalidades como Arnold Schwarzenegger e Sylvester Stallone, além dos eventos de fisiculturismo como Mister Universo e Mister Olímpia, contribuindo fortemente para o aumento da procura pelas academias.



A CRONOLOGIA DAS INFLUÊNCIAS

Em 1930, era clara a influência alemã, quando Gretch Hillefeld, monta o seu instituto de modelagem física, em Copacabana, precisamente na rua Duvivier. Naquela época, os clubes esportivos eram os principais locais de quem buscava atividades físicas regulares.

Na década de 1960, a influência vem da Suécia, através da Calistenia, prática disseminada especialmente pela ACM – Associação Cristã de Moços.

1930

1960

A ACADEMIA NA MINHA VIDA

1970

Na década de 1970, a natação assume identidade própria, também pioneiramente no Rio de Janeiro.

1980

Em 1980, surgiram as primeiras academias estruturadas e o boom da ginástica aeróbica, atividade que teve a atriz e ativista norte-americana Jane Fonda como uma divulgadora de grande importância.

1990

Na década de 1990, as aulas coletivas explodiram, é o período do amadorismo e da chegada dos equipamentos importados.

2000

Anos 2000: o treino individualizado e a musculação, assumem o Protagonismo.

2009

Em 2009, surge um modelo disruptivo, o HVLP ou High Value Low Price e com a primeira Smart Fit, que tinha como missão a democratização do acesso à atividade física e acabou mudando todo o setor.

2010

2010: o mercado nacional mudou ainda mais com o crescimento das redes de academias.

2020

2020: com o advento da pandemia, o Fitness migra para Wellness com muita força, quando as academias são legalmente reconhecidas como essenciais à população.

2025

2025: cem anos depois do surgimento da primeira academia no Brasil e de todas essas mudanças e transformações, nosso mercado ainda atende pouco mais de 5% da população brasileira, mas não é mais visto somente como um mercado promissor. Hoje, academia é um negócio considerado da área da saúde e principalmente do bem-estar, como vislumbrado pelo nosso saudoso e querido Waldyr Soares, que nos deixou um legado imensurável!

Seria melhor dizer “a minha vida é a academia”. Em 1985, comecei a “malhar” em uma academia, em 1986 me tornei atleta, logo depois “virei” personal trainer — na época a Educação Física ainda não era regulamentada —, mas vi a necessidade da formação acadêmica e em 1987 entrei para a faculdade de Educação Física. Fui estagiário, em 1990 me formei e em 1992 abri a minha primeira academia, realizando um sonho que acredito ser da maioria dos profissionais desta área.

Tudo muito precoce, mas logo virou um pesadelo, pela falta de visão e conhecimento do negócio. Me afogando nos problemas e dívidas, em 1997, conheci Écio Madeira Nogueira, meu primeiro “consultor”, o cara que me apresentou à gestão e tirou a venda dos meus olhos de professor! Ele mudou o rumo do meu negócio e da minha vida, sou eternamente grato a ele!

Particpei do processo de regulamentação da profissão de Educação Física e, em 1998, eu estava na cerimônia de posse do primeiro presidente do CREF1-RJ, o professor Ernani Contursi.

Fiz pós-graduação em Gestão e Marketing, o que abriu ainda mais meus horizontes, após muitos cursos de formações e mais erros cometidos, finalmente em 2010, entendi um pouco como era o jogo! Inaugurei outras academias, me estruturei e hoje faço parte de uma rede de academias em franco crescimento, a Lifefit, além, é claro, do meu xodó a Unique Resultados, que inaugurei em 2011 no mesmo espaço que abri minha primeira academia. Coisas do destino!

Hoje, falo com grande orgulho e honra, que sou profissional de Educação Física, gestor e vivo, muito bem obrigado, das minhas academias ou ajudando gestores e outros profissionais pelo Brasil a fora, através de cursos, treinamentos, palestras e até mesmo dando meus pitacos no Instagram ou em grupos de WhatsApp como o meu Gestor Alpha.

Termo esse artigo com uma frase: Obrigado Academia!



SAÚDE MENTAL NO TRABALHO:

a responsabilidade dos gestores diante das Novas Regras da NR 1



POR JOANA DOIN
DO ESCRITÓRIO
DOIN MANCUSO ADVOGADOS,
PARCEIRO DA ACAD BRASIL

O cuidado com a saúde mental dos trabalhadores nunca foi tão urgente. Num tempo em que a competitividade, as metas de desempenho e a constante necessidade de adaptação tecnológica podem pressionar colaboradores a limites críticos, o impacto do cenário é evidente: índices crescentes de ansiedade, depressão e *burnout*, transtornos que afetam a produtividade, a criatividade e a capacidade de colaboração nas empresas.

Em resposta a essa realidade, o Ministério do Trabalho introduziu alterações significativas na Norma Regulamentadora nº 1 (NR 1), que estabelece diretrizes gerais de segurança e saúde no trabalho, incluindo agora uma atenção especial à saúde mental.

A mudança é um marco. Pela primeira vez, o tema da saúde mental é tratado de forma objetiva em uma norma de abrangência nacional, integrando o conceito de gestão de riscos psicossociais ao ambiente corporativo. A atualização reforça a responsabilidade dos gestores em identificar, prevenir e mitigar fatores que possam causar danos psicológicos aos colaboradores. Para evitar o adoecimento: trata-se de construir ambientes de trabalho saudáveis, onde o bem-estar seja um componente estratégico da governança organizacional.

A nova NR 1 determina que empresas passem a incorporar a saúde mental nas avaliações de riscos, contemplando fatores como:



Sobrecarga de trabalho: metas inatingíveis, jornadas excessivas e falta de pausas adequadas.



Pressão emocional: situações de assédio moral ou sexual, críticas constantes ou falta de suporte dos gestores.



Insegurança no emprego: ambientes marcados por instabilidade ou ausência de comunicação transparente sobre o futuro da organização.



Desequilíbrio entre vida profissional e pessoal: excesso de demandas que impedem o trabalhador de desconectar-se fora do horário de expediente.

Esses fatores, quando não gerenciados, podem afetar o desempenho organizacional. A alteração da norma estabelece que as empresas devem implementar medidas preventivas, como políticas internas, treinamentos e canais de apoio psicológico, além de monitorar continuamente os riscos psicossociais por meio de auditorias e avaliações periódicas.

Para que tais mudanças sejam eficazes, é fundamental que gestores encarem a norma com responsabilidade, e não apenas como uma burocracia. A criação de regras internas que tratem a saúde mental com seriedade e compromisso é indispensável. Uma norma clara, bem aplicada e revisada periodicamente é a base para garantir que todos os colaboradores possam se sentir protegidos e valorizados.

O sucesso também depende da coerência entre o que está no papel e o que ocorre na prática. Empresas que adotam regras internas robustas, alinhadas à legislação, criam uma cultura organizacional pautada pela segurança e pelo respeito. Isso se traduz em

confiança, motivação e maior engajamento dos colaboradores.

Por outro lado, quando as academias ignoram ou aplicam as regras de forma superficial, podem enfrentar consequências sérias. A eficácia de qualquer norma depende, portanto, de sua aplicação consistente. A liderança tem um papel crucial no processo e gestores devem estar preparados para identificar sinais de sobrecarga ou sofrimento psicológico, oferecer apoio imediato e ajustar metas e prazos quando necessário.

Investir em treinamentos, canais de comunicação abertos e políticas de incentivo ao equilíbrio entre trabalho e vida pessoal são práticas essenciais. O segmento das academias lida diretamente com metas de desempenho físico e estético, tanto dos clientes quanto dos próprios colaboradores, como professores e personal trainers. Com a nova regulamentação, as academias precisarão repensar as políticas internas, adotando práticas que promovam a saúde integral de seus colaboradores.

Entre as medidas que podem ser implementadas, destacam-se:



Política de carga horária equilibrada: garantia de pausas adequadas e horários de descanso entre turnos.



Treinamentos sobre saúde mental: capacitação para que gestores reconheçam sinais de exaustão emocional.



Programas de bem-estar psicológico: disponibilização de apoio psicoterapêutico e atividades de relaxamento para os colaboradores.



Comunicação aberta: encontros periódicos para *feedback* e diálogo sobre condições de trabalho.

Academias que se anteciparem às exigências legais e adotarem essas práticas poderão fortalecer não apenas o ambiente de trabalho, mas também sua imagem perante clientes e parceiros.

Em um mercado onde a busca por saúde e qualidade de vida é o principal objetivo, ser uma empresa que cuida da saúde mental de seus próprios colaboradores torna-se um diferencial estratégico.

A alteração da NR 1 reforça uma mensagem importante: o cuidado com a saúde mental deixou de ser uma questão periférica e passou a integrar o núcleo da segurança no trabalho. Empresas que internalizam essa mudança desenvolvem ambientes mais seguros, produtivos e colaborativos. O retorno desse investimento vai muito além da prevenção de doenças; ele se reflete em uma equipe motivada, criativa e capaz de enfrentar desafios com resiliência.

Para os gestores, o desafio é equilibrar metas organizacionais com a qualidade de vida dos colaboradores. Regras bem elaboradas, treinamento constante e uma liderança sensível são os principais pilares desse equilíbrio. Em um cenário de exigências regulatórias crescentes, aqueles que se posicionam como líderes comprometidos com o bem-estar psicológico não apenas se protegem contra riscos legais, mas também se destacam como empresas humanizadas e responsáveis.

A saúde mental no trabalho, afinal, não é um luxo ou um detalhe. É a base para o sucesso sustentável em qualquer setor. O compromisso com essa causa não transforma apenas negócios — transforma vidas.



O MAIOR EVENTO MULTIESPORTIVO DA AMÉRICA DO SUL!

Você está no centro do maior encontro de nutrição, saúde, fitness, bem-estar e negócios do continente!

O Bem-Estar Brasil, realizado dentro do Arnold Sports Festival South America, é a oportunidade perfeita para atualização profissional, imersão em conhecimento e conexões estratégicas.



bem estar brasil

REVOLUÇÃO WELLNESS

E PARA VOCÊ, GESTOR, EMPRESÁRIO OU PROFISSIONAL DO FITNESS, TEMOS UMA EXPERIÊNCIA IMPERDÍVEL:

CONGRESSO DE GESTÃO DE ACADEMIAS – ELEVE SEU NEGÓCIO!

Dois dias de imersão com especialistas renomados, insights estratégicos e networking exclusivo para transformar sua academia. Aprenda sobre gestão, tecnologia, branding, vendas e marketing para impulsionar seu sucesso no mercado fitness.



**GESTÃO DE
ACADEMIAS**

GANHE 20% DE DESCONTO NO GESTÃO DE ACADEMIAS 2026!

ENVIE UM E-MAIL PARA CONTATO@SAVAGETGROUP.COM.BR COM O ASSUNTO **ACAD20** PARA GARANTIR SETU DESCONTO.

*Válido para os primeiros 50 inscritos.

PARCEIROS ACAD BRASIL

DIAMOND

TOTALPASS

totalpass.com.br



w12.com.br

KIKOS

kikos.com.br

GOLD

MATRIX

matrixfitness.com.br

MOVEMENT

movement.com.br

wellhub

wellhub.com

NEXT FIT

nextfit.com.br

PACTO

sistemapacto.com.br

COLORTEL

colortel.com.br

SILVER

NewFitness

newfitness.com.br



casadofitness.com.br

GUSTAVO BORGES

metodologiagb.com.br

wellness

wellness.com.br

fLIP

flipuniformes.com.br

TECNOFIT **DI-FITNESS**

tecnofit.com.br

dfitness.com.br

SEGASP

segaspsport.com.br

LES MILLS

lesmills.com.br

POLAR

polar.com.br

APOIADOR

radioacademia

listenx.com.br

VibeLab

vibeeducacional.com

FLOTY

floty.com

PPA

ppa.com.br

WeHelp

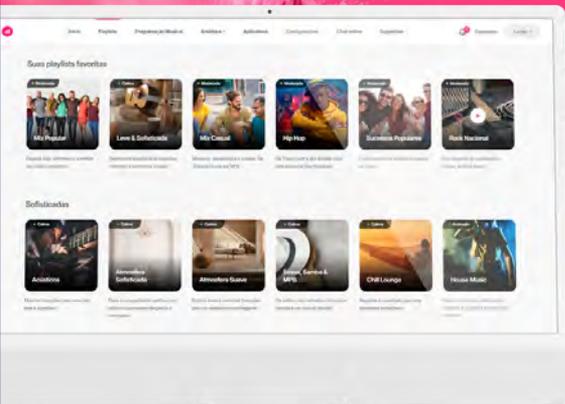
wehelpsoftware.com

conectar

sejaconectar.com.br

mynutri

mynutri.com.br



Engaje seus alunos e aumente as renovações investindo menos de R\$10,00 por dia

Com a **RadioAcademia**, você transforma o ambiente da sua academia com músicas que mantêm a energia de treino sempre alta e ainda se comunica de forma estratégica com seus alunos, divulgando as suas aulas, campanhas, promoções e parceiros.

TESTE GRÁTIS NA SUA ACADEMIA HOJE MESMO!

listenx

CURSO ONLINE

Liberação Miofascial e Ventosaterapia

Método Pain Anatomy

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

WWW.VIBEEUCACIONAL.COM

(43) 9 9970-5856



VibeLab
educacional

KIKOS
FITNESS

SEU LEGADO COMEÇA AGORA!

Ser dono de academia é mais do que um negócio, é um compromisso com transformação, superação e conquistas. E para isso, você precisa dos **melhores equipamentos**.

Membros da **ACAD** têm um **DESCONTO ESPECIAL** para equipar sua academia com tecnologia, robustez e inovação!

APROVEITE ESSA OPORTUNIDADE AGORA!

**MONTE OU RENOVE SUA
ACADEMIA EM ATÉ 100X**

**Sujeito a análise de crédito*



Escaneie o Qrcode
e entre em contato
com um **especialista**