



# MERCADO INTERNACIONAL DO FITNESS ESTÁ AQUECIDO COMO NUNCA



- ✕ ACAD ATUA PARA COMBATER SEDENTARISMO E AUMENTAR PENETRAÇÃO ✕
- ✕ HYROX: MODALIDADE ALEMÃ CHEGA AO BRASIL COM MAIS DE 8 MIL PARTICIPANTES ✕
- ✕ PÁGINAS AZUIS: ENTREVISTA COM CLARISSA RIOS – MÉDICA E PROFISSIONAL DE EDUCAÇÃO FÍSICA ✕
- ✕ ACADEMIA LEGAL: VITÓRIA DAS ACADEMIAS NA REDUÇÃO DE 60% NO IBS E CBS ✕

# 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.



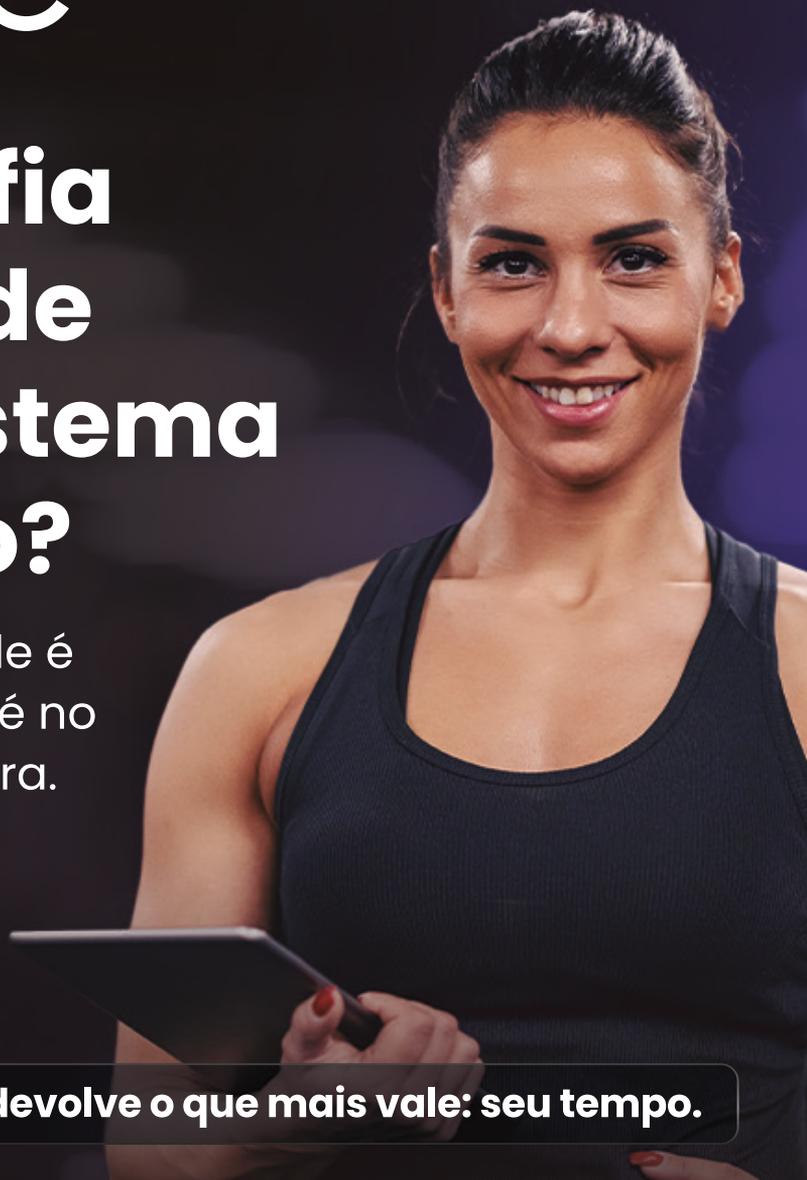
Aponte a câmera do seu celular para o **QR Code e indique sua academia** para ser uma parceira da TotalPass!

**TOTALPASS**



# Você confia de verdade no seu sistema de gestão?

Confiança de verdade é quando tudo roda até no caos da segunda-feira.



**Inovação de verdade devolve o que mais vale: seu tempo.**

## **Integrações inteligentes:**

API aberta para facilitar as integrações com outros sistemas.

## **Automatizações eficientes:**

Automatize cobranças, agendamentos e check-ins.

## **Gestão Simplificada:**

Deixe que o time EVO faça o trabalho pesado.



**Enquanto você cuida das pessoas, o EVO cuida do resto.**



**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)

Patrick Aguiar (Nova Forma)

**GESTÃO EXECUTIVA:** Andrea Rodrigues

**EDIÇÃO E REDAÇÃO:** Lilia Giannotti

**DESIGN E DIAGRAMAÇÃO:** Ana Moura

## 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](mailto:ailton.mendes@acadbrasil.com.br)

Esta edição da Revista ACAD Brasil traz como **Matéria de Capa** a notícia sobre um mercado internacional muito aquecido, com as feiras e eventos ao redor do mundo como um termômetro positivo de como o setor tem inovado, crescido e se reinventado! É muito bacana ver os brasileiros cada vez em maior número nestes eventos, representando a nossa forma especial de fazer fitness, hoje reconhecida para além das nossas fronteiras.

Estivemos na delegação que marcou presença na Health & Fitness Show (antiga IHRSA), realizada em Las Vegas, nos Estados Unidos. E muitos parceiros da ACAD Brasil, assim como seus líderes e diretores também representaram nosso país na FIBO, que aconteceu na cidade de Colônia, na Alemanha, na Rimini Wellness Italy, que agitou a cidade italiana de mesmo nome, e em tantos outros eventos mundo afora.

Na coluna **Mercado e Tendências**, tudo sobre a Hyrox, modalidade que nasceu na Alemanha e será lançada oficialmente no Brasil em dois eventos de corrida de rua que serão realizados em São Paulo e no Rio de Janeiro. A nova febre conta com mais de 90 mil adeptos pelo mundo e chega às academias brasileiras com força total.

A coluna **Academia Legal** traz uma super vitória do setor: a redução de 60% na base de cálculo de IBS e CBS para ensino de esportes! Nas **Páginas Azuis**, a entrevista com a Dra. Clarissa Rios, que diz: “eu não seria a médica que eu sou hoje se não tivesse me formado primeiro em Educação Física”.

Como não poderia deixar de ser, mostramos nestas páginas, em nossa coluna **ACAD Faz**, a importância do Associativismo, essa força invisível que vem transformando o setor, e o quanto ainda precisamos atrair empresários para fazer parte desse time.

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 do mundo!

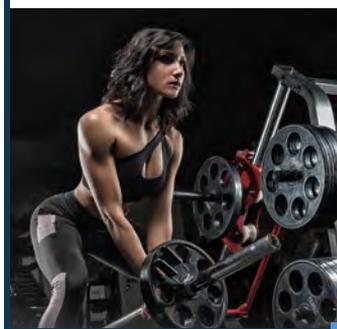
Boa leitura!

# ÍNDICE

## MATÉRIA DE CAPA

Mercado internacional aquecido como nunca

# 10



## ACAD FAZ

ACAD atua para combater sedentarismo

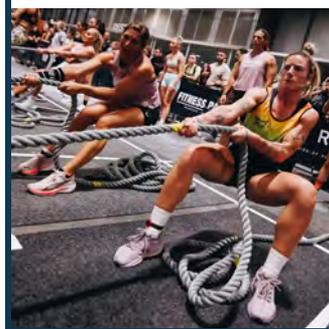
# 22



## MERCADO E TENDÊNCIAS

Hyrox: modalidade alemã chega ao Brasil

# 28



## PÁGINAS AZUIS

Entrevista com Clarissa Rios, médica e profissional de Educação Física

# 34

## ACADEMIA LEGAL

Vitória das academias na redução de 60% no IBS e CBS

# 40

## ÁGUAS DO FITNESS

Academias são fortes aliadas para envelhecimento saudável

# 44

## COLUNA EDUCAÇÃO FÍSICA

Ser profissional de Educação Física é ser agente de transformação social

# 51

## ROTINAS DE ACADEMIAS

Governança corporativa: o alicerce para academias éticas e sustentáveis

# 54

# KIKOS FITNESS

## Sua academia está pronta para dar o próximo passo?

Na Kikos, você encontra a força que transforma negócios.

### Monte ou renove a sua academia em até 100x

Sim, você pode transformar sua estrutura com planejamento e viabilidade.

(Sujeito à análise de crédito.)

**PRONTA ENTREGA** para você não perder tempo

#### E tem mais:

- Manutenção preventiva e assistência técnica própria, em todo o Brasil
- Qualidade, confiança e suporte total – de ponta a ponta

**Conheça todas as soluções da Kikos para o seu negócio.**

Accesse nosso site: [www.kikos.com.br](http://www.kikos.com.br)

📱 @kikosfitness

☎️ (11) 95766-1241



**Descubra a performance que alia *simplicidade, confiabilidade e entrega imediata***

TUDO COMEÇA COM UMA VISÃO

Na Vision Fitness, criamos mais do que equipamentos. Criamos *experiências* que refletem a essência do que acreditamos: simplicidade com propósito, tecnologia acessível e durabilidade que se comprova na prática.

Com estoque disponível para entrega imediata, oferecemos soluções para quem valoriza resultado sem abrir mão da estética e da eficiência. Equipamentos testados até **3x mais**, projetados para ambientes exigentes e usuários que buscam confiança em cada detalhe.

### Conheça dois destaques da linha Vision:



#### Esteira T600E

Ideal para treinos intensos com alto padrão de conforto e durabilidade.



#### Treinador Funcional

Para treinos completos, com resistência, fluidez e praticidade.

Convidamos você para uma *experiência exclusiva*

Um espaço pensado para que você vivencie, de perto, a qualidade Vision



SHOWROOM JOHNSON FITNESS  
Av. Rebouças, 2485 – Pinheiros/SP

ENTRE EM CONTATO:  
(11) 3071.4277





# MERCADO INTERNACIONAL DO FITNESS ESTÁ AQUECIDO COMO NUNCA

Feiras e eventos ao redor do mundo são termômetro positivo de como o setor tem inovado, crescido e se reinventado

O mundo fitness nunca esteve tão conectado, aquecido e robusto! Esta é a percepção de todos os especialistas, gestores e profissionais do setor com quem a equipe da Revista ACAD Brasil conversou no último mês para validar esta matéria. Um dos fatores que chamou a atenção sobre todo esse aquecimento foi a participação de estrangeiros – incluindo um expressivo número de brasileiros – em eventos internacionais, entre os quais a Health & Fitness Show (antiga IHRSA), realizada em Las Vegas, nos Estados Unidos, e a FIBO, na cidade de Colônia, na Alemanha. Justamente as duas maiores feiras mundiais do setor, cada uma com mais de 40 edições realizadas.

Quem tem observado muito de perto este aquecimento dos mercados internacionais é **Maria Gonzalez**, membro do Conselho Consultivo da Health & Fitness Association (antiga IHRSA) e diretora executiva do ClubFitness Greensboro, uma academia com duas unidades na Carolina do Norte. “A energia em torno do setor de fitness e bem-estar é inegável e inspiradora. Como membro do conselho da HFA, tive o privilégio de ver a indústria se recuperar com força, resiliência e um renovado senso de propósito. Globalmente, estamos testemunhando um crescimento não apenas na participação, mas na conexão e na inovação. Nos Estados Unidos, 77 milhões de pessoas estão matriculadas em academias ou estúdios — um sinal de que o condicionamento físico está se tornando central para a forma como vivemos, nos recuperamos e prosperamos. Esse crescimento é verdadeiramente global.”

Sobre o mercado brasileiro, Maria tem considerações positivas a fazer: “a América Latina está emergindo com força nesse movimento. O Brasil, em particular, é um destaque: a paixão e o profissionalismo dos operadores de academias, fornecedores e líderes sinalizam o quão vibrante é o mercado brasileiro. E a Fitness Brasil Expo continua elevando o nível como o maior evento de fitness e bem-estar da região, com um aumento de 15% no público em 2024 e crescente alcance digital. Também estamos expandindo nossas parcerias no México, incluindo o lançamento de um novo evento em espanhol sediado na América Latina, para ainda este ano. É outro sinal de como nossa indústria se tornou conectada e inclusiva, alcançando mais pessoas, em mais idiomas, além de mais fronteiras.”

Para Maria Gonzalez, o fitness está cada vez mais conectado, em diferentes países. “Há um forte pulso



global percorrendo nossa indústria, enraizado na colaboração, no aprendizado compartilhado e no intercâmbio cultural. O HFA Show deste ano em Las Vegas foi a prova disso. Recebemos participantes de mais de 85 países e mais de 2 mil participantes internacionais, incluindo uma grande delegação do Brasil. Além do nosso Fórum Latino-Americano, sediamos o primeiro Fórum Brasileiro, liderado por Gustavo Almeida e Fabio Saba, da Fitness Brasil, que ofereceu aos gerentes de academias ferramentas valiosas para traduzir *insights* globais em ações locais. Ao mesmo tempo, a HFA está investindo ativamente em outras parcerias internacionais. Além de nossos esforços na América Latina, sediamos o Congresso Europeu, temos uma parceria para um evento na China e atualmente estamos trabalhando em várias iniciativas interessantes em outras partes do mundo. Essa presença global em expansão reflete uma crença profunda: de que juntos somos mais fortes! O futuro na nossa indústria é sobre crescimento inclusivo, inovação intencional e construção de comunidades onde as pessoas em todos os lugares possam pertencer, se mover e prosperar!”

## Brasileiros em peso nos eventos internacionais

O atual presidente da ACAD Brasil, **Ailton Mendes** integrou a delegação brasileira no evento dos Estados Unidos. “A sensação em Las Vegas era a de um movimento global muito entusiasmado, com pessoas do fitness de todos os países se encontrando, estabelecendo relações e fazendo com que o setor esteja ainda mais conectado. O número de brasileiros presentes foi muito significativo e isso nos mostra o quanto a nossa indústria nacional está acompanhando o que o fitness mundial tem para oferecer. Fizemos contato com diversas delegações, inclusive com a da China. É impressionante como temos pontos de conexão, mesmo com culturas tão diferentes.”

**Carlos Eduardo Rodrigues**, diretor da ACAD Brasil em Minas Gerais, também ficou com uma impressão positiva. “Na Alemanha não foi diferente: muitos brasileiros, um clima de animação e uma feira robusta nos aguardava, com os 12 pavilhões ocupados pela primeira vez. O tamanho da feira chamou a atenção, mas também o clima de comemoração por termos um setor aquecido, apresentando muitas inovações — tanto na parte de equipamentos, soluções e tecnologias, como nas ofertas de treinos e opções para quem quer cuidar da saúde. O que o setor de bem-estar tem movimentado é algo incrível e estamos preparados para cuidar cada vez mais da saúde das pessoas.”

Assim como Carlos Eduardo, a diretora da ACAD Brasil, Monica Marques, também esteve na FIBO e, além de ter visto de perto cada lançamento e tendência da feira, aproveitou a viagem à Alemanha para visitar academias na cidade de Colônia e entender como o setor tem se reinventado para oferecer inúmeras escolhas aos praticantes de atividade física.



“Fizemos um *tour* de bicicleta, organizado pelo Guillermo Velez, do Mercado Fitness. Foram 28 participantes latinos, gestores, donos de academia e consultores do Brasil, Argentina, Colômbia e outros países. Pedalamos mais de 15 km e visitamos seis academias: Next Door, TrainingLager, Kader1, Basic Fit, Yoga to the People e Just Fit. Todas com modelos de negócios diferentes! Com mensalidades entre 29 até 200 euros; com e sem professores; com e sem *personal trainer*; com ou sem treino de cárdio. Este cenário é muito interessante, pois mostra que o praticante hoje tem escolhas de formatos, preços e modalidades. Os nichos mostram que ainda há muito espaço para o desenvolvimento de novos produtos e serviços de fitness. São inúmeros os caminhos possíveis e o setor vêm criando cada vez mais alternativas para atrair o público sedentário e, também, o com perfil mais esportivo”, disse **Monica Marques**.

Outro evento que a cada ano fica maior é o **Rimini Wellness Italy**, realizado no primeiro fim de semana de junho em uma das mais charmosas regiões italianas, a província de Rímini na Emília-Romanha. Os números da edição 2025 mostram as dimensões do aquecimento deste setor: 100 mil visitantes; 300 marcas expositoras; 80 *workshops*, seminários e cursos de formação; 2 mil horas de treinamentos; em 170 mil m<sup>2</sup> de áreas internas e externas com diferentes atrações. **Fernando Sassen**, diretor da ACAD Brasil, e **Cláudio Viola Azevedo**, líder da Associação no Rio Grande do Sul, estiveram na Itália para conferir as novidades do evento.

“Enquanto a Fibo e a HFA Show são mais B2B, com muitas ofertas para empresas, a Rimini tem um foco mais voltado para o B2C, para o consumidor final. A feira está muito baseada em saúde e bem-estar, o que o próprio nome do evento já traz. Um pavilhão muito grande destinado à alimentação saudável – cereais, massas com proteínas, *nuts* e muita oferta nessa área. Também dedicou um espaço considerável às atrações “*mind*”, com yoga, meditação, massagens, essa parte mais zen e holística. Um pavilhão dedicado ao Pilates, com muitos fornecedores para esta modalidade, com marcas conhecidas e diversas ofertas de metodologias. Me chamou a atenção, o quanto o Pilates está consistente. Destaque também para os programas de treinos coletivos, desde aulas de *bike* até várias modalidades de dança. O foco do evento é mesmo o estilo de vida saudável, através da alimentação, da prática da atividade física, com a questão de relaxamento e a parte *mind*”, disse Sassen.

Acompanhar de perto os principais eventos do setor é uma das formas mais eficazes de se manter atualizado sobre tendências, inovações e oportunidades. No calendário global do fitness, saúde e bem-estar, não faltam opções. Hoje, a indústria está extremamente aquecida e isso se reflete no alto índice de visitação e de movimentação das pessoas em diferentes eventos, um fenômeno experimentado em vários países.



**Eduardo Netto**, diretor técnico da BodyTech, é um assíduo frequentador de eventos internacionais e só nos primeiros cinco meses do ano, ele esteve nos Estados Unidos, na Itália, na França e na Alemanha. Segundo o especialista, este ano o clima entre os participantes das feiras e congressos tem chamado a atenção: “apesar de incertezas econômicas e questões tarifárias, que impactam o setor, o sentimento predominante entre as pessoas que estão nestes encontros mundo afora é de crescimento, inovação e ambição. Em 2025, a indústria tem mostrado, com ainda mais força, que está mais unida, propositiva e voltada para resultados de impacto.”



**Paulo Akiau**, presidente da ABC EVO, observou um entusiasmo diferente e contagiante. “O mercado internacional experimenta um entusiasmo e uma motivação ímpares. Isso não é uma particularidade do Brasil e sim uma coisa que está acontecendo ao redor do mundo. A visão de crescimento e de relação direta com o propósito de cuidar das pessoas também é uma coisa que chama atenção. E esse clima vem sendo experimentado em praticamente todos os países. Nunca houve tanta participação internacional em diferentes congressos e feiras. As pessoas realmente estão buscando conhecer aquilo que está acontecendo no mundo todo.”

Para **Gustavo Almeida**, diretor executivo da Fitness Brasil, participar de eventos internacionais é fundamental para que se possa acompanhar a constante transformação do mercado. “As rápidas mudanças do nosso setor exigem dos profissionais atualização e contato com pessoas de todo o mundo. Essa movimentação é fundamental para o desenvolvimento do mercado mundial. São os grandes eventos, como o nosso aqui no Brasil, que ampliam o olhar sobre o que está por vir. Essa troca é uma fonte valiosa de inspiração e conhecimento, que nos ajuda a projetar o futuro do setor.”

## Tendências em destaque nos eventos internacionais

As principais tendências mostradas em 2025, segundo os especialistas que participaram desta matéria.

- 1 - Inteligência Artificial em alta
- 2 - Longevidade para além do *Wellness*
- 3 - Novo boom do Pilates
- 4 - Equipamentos tradicionais e analógicos
- 5 - Hyrox (\*)

(\*) ver matéria sobre a modalidade na página 28.

## Inteligência Artificial em alta

A aplicação da Inteligência Artificial no universo fitness parece mesmo não ter limites. Recursos como realidade virtual e gamificação transformaram os treinos em experiências imersivas recheadas de motivação; a IA também é usada para garantir movimentos biomecanicamente corretos, promovendo treinos cada vez mais seguros e eficazes; as avaliações físicas ganharam mais precisão; há um nível de automação dos sistemas nunca antes experimentado; o uso de *wearables* e o acompanhamento de desempenho também já fazem parte das rotinas do fitness. E tudo isso está disponível para os negócios de academias.



“Sistemas de musculação com *software* e IA atrelados, com alguns objetivos como fidelizar a academia que adquire os equipamentos e o sistema; permitir a personalização da prescrição dos treinos; reduzir a necessidade de mão de obra. Também observamos o crescimento dos *softwares* com IA e suas várias aplicações: análise postural; análise dos movimentos; dimensionamento dos segmentos corporais para ajuste automático dos equipamentos; comunicação com os clientes; retenção; vendas; *business intelligence*. Enfim, não acaba nunca”, disse Monica Marques.

Paulo Akiau reforçou essa forte tendência. “O que a gente nota hoje no mercado internacional é uma acelerada adoção da inteligência artificial. Não é necessariamente uma notícia nova, mas deixou de ser um diferencial ou pioneirismo e passou a ser praticamente obrigatório. Não existe mais a possibilidade de uma operação que não esteja potencializada pela IA. Nós estamos adotando a IA em todas as áreas do nosso negócio, em todas as áreas da gestão, e devemos terminar esse ano de 2025 com praticamente toda a plataforma 360 e as funcionalidades contando com a participação da inteligência artificial.”

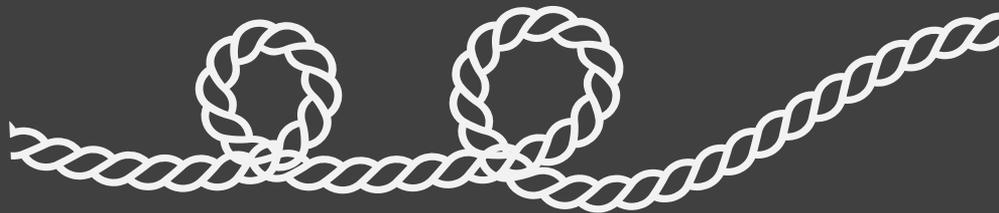
“Especialmente na FIBO, a inteligência artificial foi a protagonista, com dezenas de empresas apresentando soluções que integram automação, personalização e análise de dados para melhorar a experiência do consumidor e a gestão de negócios fitness. Algo a ser observado também é o quanto estes eventos têm se mostrado como verdadeiras incubadoras de inovação. Muitos fabricantes apresentaram mais de dez novos produtos, com lançamentos que reforçam a aposta em tecnologia, *design* e multifuncionalidade”, completou Eduardo Netto.

## Longevidade para além do *Wellness*

Os eventos internacionais têm mostrado cada vez mais espaços dedicados a experiências, soluções e equipamentos voltados para a longevidade, nos quais os visitantes podem explorar terapias como banhos de frio, oxigenoterapia, nutrição holística, bioanálise, sono otimizado e meditação com som bioneural. Todos esses recursos com foco em saúde integrada e preventiva. Pilates, yoga e saúde mental fazem parte do pacote.

“Experiências em *recovery* estão crescendo rapidamente e o mercado oferece muitas opções de crioterapia, infravermelho, massagens, saunas, botas de compressão e outros recursos. Neste cenário de apostas no conceito de longevidade, a suplementação alimentar também é um sucesso, com as feiras apresentando pavilhões lotados e público altamente consumidor buscando novidades”, disse Monica Marques.

“Em tempos de *Bodybuilding*, que é mais do que uma tendência, com uma imensa demanda do nosso mercado, na outra ponta está um segmento enorme, que pode ser ainda muito explorado, que é o bem-estar. Muitas pessoas buscam por assistência e cuidados, seja para reduzir o estresse, a ansiedade, as dores, ou melhorar a saúde, ter longevidade. Elas buscam melhorar a estética também, mas sem muito esforço ou sofrimento. Para esse público, é preciso acolhimento para recebê-lo, orientação para dar-lhes direção, acompanhamento para zelar pelos objetivos individuais”, disse PC Chieza, líder da ACAD Brasil no Rio de Janeiro.



“Tudo o que se refere a recuperação, relaxamento e nutrição vem ganhando destaque como componentes fundamentais do novo *lifestyle fitness*. O bem-estar deixou de ser tendência para se tornar o pilar central da proposta de valor das marcas. E isso se reflete na integração entre setores – o evidente cruzamento entre fitness, saúde, spa, estética e nutrição está mais forte do que nunca. Empresas de diferentes modelos de negócios disputam a atenção de um consumidor cada vez mais holístico e a indústria já responde a essas novas demandas”, disse Eduardo Netto.

Essa tendência foi confirmada por Paulo Akiau. “Existe uma consolidação do conceito de longevidade. Recuperação, reabilitação, relaxamento, nutrição são recursos em evidência no mundo inteiro. Na década de 1980, experimentamos o conceito de fitness como dominante; depois, passamos a outro patamar com o *wellness* e foco no bem-estar. Hoje, avançamos para o conceito de longevidade, ainda mais amplo e abrangente. Definitivamente, as pessoas estão buscando maneiras não só de viver bem, mas de viver mais e com saúde. Isso está em evidência e se traduz nos investimentos, nas ações, nas estratégias de diferentes negócios no mundo todo.”



Esteira antigravitacional para reduzir impactos e lesões



Equipamentos sem placas ou anilhas, por pressão (pneumático)



Circuito funcional com estrutura profissional



Equipamentos para avaliações com tecnologias bem avançadas



Exercício para core: também utilizado em estúdios de pilates



Cromoterapia e terapias alternativas: mercado aquecido na Europa



Cadeiras de massagem com câmara de imersão, interação sonora e visual



Cabinas de crioterapia

## Novo boom do Pilates

O Pilates voltou à cena mundial do fitness, agora repaginado. A nova onda mundial da modalidade já conquistou até mesmo esportistas profissionais, entre os quais o surfista Gabriel Medina, o jogador de futebol Cristiano Ronaldo e o tenista Novak Djokovic. E é dentro das academias que o novo *boom* de “pilateiros” mostra sua força: estúdios totalmente instagramáveis oferecem aulas dinâmicas que trabalham também condicionamento físico, consciência corporal e até mesmo queima de gordura, música pop e equipamentos cheios de estilo. As aulas são mais animadas e atraem praticantes diferentes, incluindo um público jovem.

Nos últimos cinco anos, de 2019 a 2024, o número de *check-ins* de pilates na plataforma fitness Wellhub (antes Gympass) disparou, registrando aumento de 277,6%. É o segundo exercício físico mais procurado no Brasil, somente atrás da musculação, conforme relatório da empresa. A Pure Pilates, rede de estúdios especializada no nicho, saltou de cerca de 7 mil alunos matriculados, em 2021, para 16 mil em 2024. São 320 unidades pelo país, com outras 50 para serem inauguradas nos próximos meses.

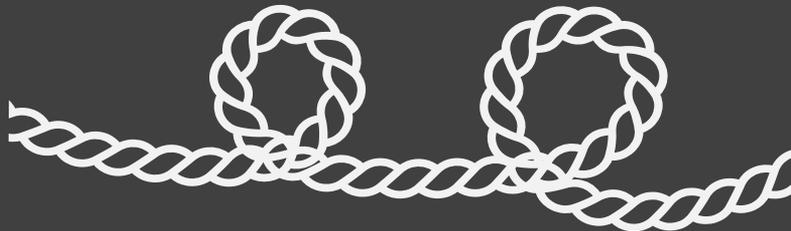
“Observamos uma expressiva quantidade de fabricantes e variedade de produtos especificamente voltados para Pilates. Grandes *players* do mercado internacional apostando forte em equipamentos diferenciados e treinos personalizados com exercícios pré-definidos. Definitivamente, o Pilates está em alta!”, disse Monica Marques.

“A modalidade dominou um espaço relevante nas maiores feiras internacionais deste ano, com recorde de marcas expondo modernos *reformers* (equipamentos para trabalhar a musculatura nas posições verticais). A demanda global por aulas de Pilates segue crescendo, tornando o segmento cada vez mais estratégico”, disse Eduardo Netto.

Apostando neste *boom*, grandes *players* têm desenvolvido produtos especialmente voltados à modalidade. O Les Milles Pilates é um treino de 45 minutos que promete uma coreografia fantástica e música envolvente unidas à mais recente ciência do exercício, para melhorar a força, a mobilidade e a felicidade. Já a Technogym anunciou sua entrada no universo do Pilates, com a linha Reform, com aparelhos próprios e conteúdo digital sob demanda.



Equipamentos com estrutura de madeira: tendência nas academias de luxo e estúdios big ticket



## Equipamentos tradicionais e analógicos

Líder da ACAD Brasil no Rio de Janeiro e proprietário de academias há 33 anos, PC Chieza também tem acompanhado as feiras internacionais. Na 40ª edição da FIBO, realizada em abril, na Alemanha, o empresário fez um *tour* pelos estandes. Um dos pontos que chamou a atenção foi a oferta de equipamentos tradicionais e analógicos, muitos dos quais com pesos livres, halteres, anilhas e máquinas com placas.

“Há um movimento nesta direção das máquinas com anilhas, com variação de braço de alavanca, regulagens em pontos específicos, sistemas de travas e de sobrepeso. Essas máquinas têm um custo menor, são menos trabalhosas para montar, por consequência a margem de lucro é maior. Mas, não são interessantes para academias com pouco espaço e tendem a aumentar o tempo de permanência dos clientes. A oferta é imensa. A Panatta, empresa italiana, apresentou uma releitura dos equipamentos da década de 1990: são de correntes, grandes, robustos e com metalinguagem reto, fugindo dos redondos e oblongos atuais”, disse PC Chieza.

“Há uma grande quantidade de equipamentos ‘*plate loaded*’, que oferecem uma boa relação custo-benefício e baixo custo de manutenção. Além das anilhas coloridas, que já apareceram há alguns anos, agora estão em alta as anilhas de uretano, muito mais estreitas, que ocupam menos lugar na barra e nos anilheiros. Destaque para as anilhas prateadas e douradas”, disse Monica Marques.

“Apesar do avanço digital, equipamentos analógicos — pesos livres, halteres, máquinas com placas — estão em alta na exposição das feiras internacionais, o que indica que o treinamento tradicional segue como pilar essencial nas academias”, disse Eduardo Netto.

## Mais depoimentos sobre tendências

“Participando dos maiores eventos internacionais do setor, pude observar que existe um grande apelo aos Centros de Treinamentos, os CTs, fruto da grande pressão da mídia, principalmente a digital, que através de influenciadores, trouxeram o *lifestyle* do *Bodybuilding* para as academias, atendendo a um público que se acha autossuficiente, que só buscam espaço e máquinas. Esta tendência também é muito incentivada pelo mercado de suplementos, que investem milhões para que esse tipo de negócio se popularize cada vez mais. Na outra ponta, temos o *high ticket*, para um público que busca exclusividade, qualidade e mimo. Os interesses desse público vão muito além do exercício e as academias são vistas como centros de *network*, como instrumento para crescimento profissional e social, isso deve ser levado em consideração por quem quer apostar nesse nicho.”

PC Chieza, líder da ACAD Brasil no Rio de Janeiro



“Há uma consolidação das modalidades com raquete como tendência em clubes e academias, com a explosão de *pickleball* nos Estados Unidos, do *beach* tênis no Brasil e do *paddle ball* na Europa. Outra modalidade que vem crescendo é o High Rocks, um *upgrade* no CrossFit, com eventos pipocando pelo mundo, entrando nas academias também. O Pilates apresentou um crescimento substancial no último ano, se fortalecendo como atividade, e isso é globalmente, não só na América Latina. Sobre modelos de negócios, as franquias podem ser o propulsor para trazer muito mais gente para o mercado, como foi com a F45 Training, que hoje está em cerca de 60 países. O modelo de franquia dá mais acesso ao empreendedor a começar o negócio dele, não precisa de um investimento tão alto e pode abrir muitas portas e trazer as pessoas para atividade física. Estamos muito felizes em ver empreendedores nas feiras, buscando inovações para trazer para o Brasil.”

#### Pietro Carmignani, EVP e Partnerships na Wellhub



“Sobre maquinário, são duas grandes tendências: máquinas de musculação, *plate loaded*, anilhadas, com a turma indo cada vez mais para o *bodybuilder*; querendo ter mais opções com biomecânicas diferenciadas, compensações, contrapesos, além de movimentos convergentes e divergentes. Há uma customização do movimento de musculação bem especializado, com diversas máquinas diferentes para um único conjunto muscular, por exemplo. É um movimento interessante com foco em musculação. A outra grande tendência é o Pilates, com várias empresas investindo, entre as quais a Technogym e a North, trazendo um Pilates diferenciado, com *reformer* dobrável que pode ser colocado e retirado, aproveitando o espaço como sala multiuso.”

#### Renato Gabas, CEO da Casa do Fitness

“A Matrix tem apostado em vários segmentos porque acredita que muitos deles vão crescer. Temos uma linha para *low cost*, para quem está entrando no *business*. Apostamos no segmento de *front loaders* que no Brasil e no mundo, os *bodybuilders* estão difundindo muito. Essa segmentação está em alta nas academias. Nós lançamos a Onix, uma linha *premium*, justamente para os *high-end*, que acreditamos também vai crescer bastante e com muito valor agregado. Acreditamos que todos esses segmentos vão crescer continuamente, ainda nos próximos anos. No Brasil, como agora está se difundindo mais a questão da Educação Física, do *wellness* e do *fitness*, essa tendência tem crescido muito, tanto que nós vemos os nossos clientes abrindo academias, todas elas com sucesso, com uma grande quantidade de alunos dentro delas.”

Reginaldo Recchia, CEO Matrix

“Estamos vivendo a crista da onda do *fitness* e *wellness* no mundo inteiro. Um ponto que me chamou muito a atenção na FIBO é o quanto o mercado brasileiro esteve presente, muitos *players* brasileiros. Estamos vendo vários modelos de negócio em crescente, com uso de recursos como *gamification*; tecnologia *wearable*; tecnologia dentro das operações auxiliando na tomada de decisão e em gerenciamento mais eficiente. Muitas novidades e inovações. Estamos na melhor fase do nosso mercado e acredito que ainda vai melhorar mais. Para nós, como empresa, é crucial participar das feiras internacionais e entender o que os pioneiros do mercado estão fazendo e que rumo outras indústrias estão adotando.”

Rafael Moraes, diretor de Receita na Pacto Soluções

## TECNOFIT PARA GRANDES ACADEMIAS



Sua academia inteira,  
em um **único sistema**.

- ✓ **Integração total**
- ✓ **Relatórios completos**
- ✓ **Coordenação de equipes**
- ✓ **Gestão de treinos e resultados**

Junte-se a  
Tecnofit com  
até **40% de  
desconto\***.

\*Válido para novos clientes.



 **TECNOFIT**



Você cuida do corpo e da mente dos alunos.

A White Wall cuida do seu crescimento.



Olá. Gostaria de saber qual o meu treino de hoje.

Olá. Anal Hoje o treino será de tríceps e bíceps. Preparada? 🏋️‍♀️

Te enviei abaixo o seu treino de hoje. Qualquer dúvida, pode me perguntar!

IA e Chatbots que transformam o relacionamento e o faturamento da sua academia — **direto no WhatsApp.**

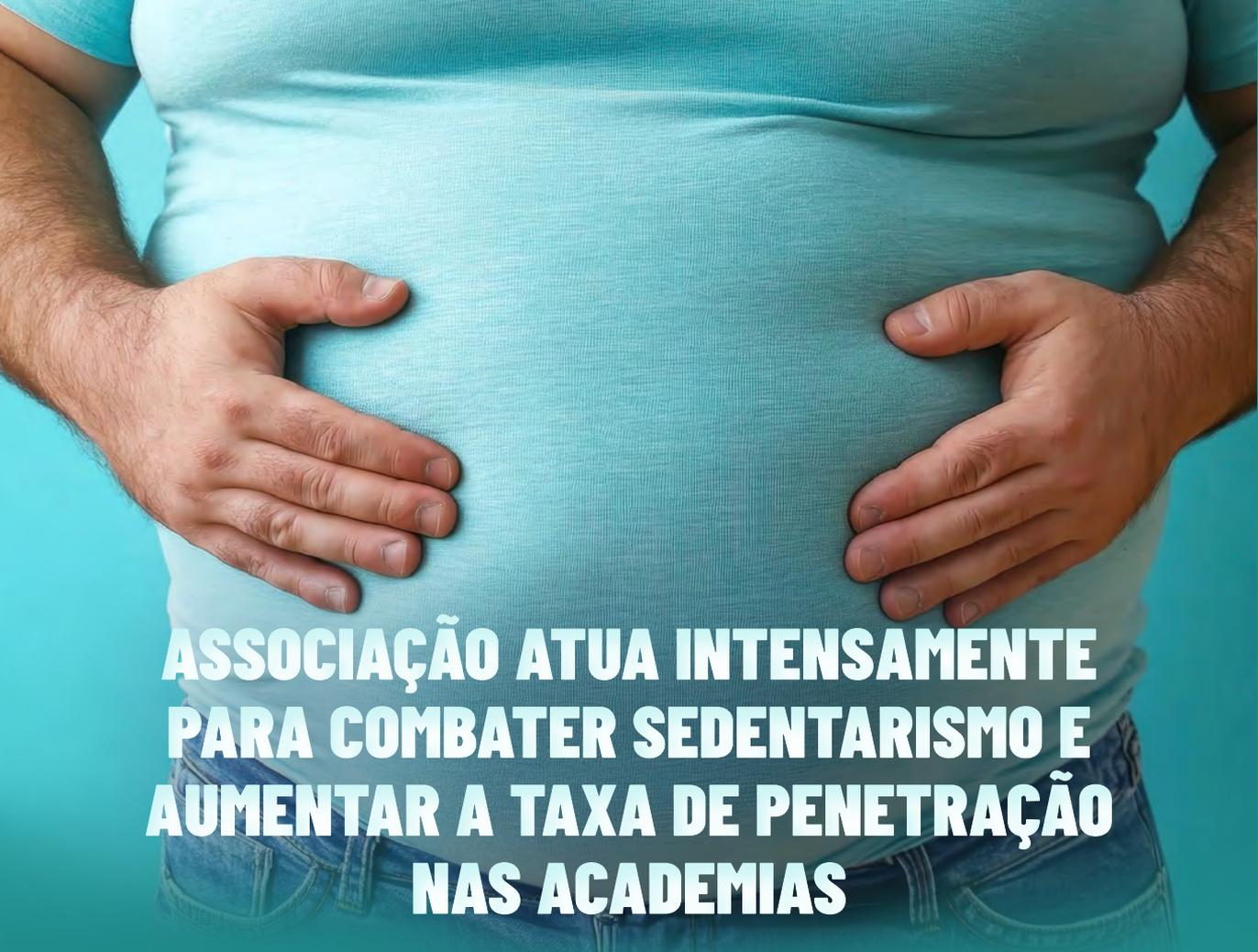
White Wall: Inteligência que movimenta academias e dá resultado.

Fale com o time comercial



[www.whitewall.dev](http://www.whitewall.dev)

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



# ASSOCIAÇÃO ATUA INTENSAMENTE PARA COMBATER SEDENTARISMO E AUMENTAR A TAXA DE PENETRAÇÃO NAS ACADEMIAS

Nos últimos anos, o setor mundial do bem-estar tem experimentado um crescimento exponencial, impulsionado pela conscientização sobre a saúde e a longevidade. Finalmente, para a maioria dos países, seus governos e sociedades, já ficou claro que praticar atividade física é fundamental para prevenir e promover a saúde de toda a população e que é determinante para um envelhecimento saudável.

Ainda que o cenário seja extremamente positivo, o mercado do fitness enfrenta um de seus maiores desafios: se o senso comum reconhece a importância da prática de exercícios, por que as pessoas não estão lotando as academias?

“O setor experimenta uma mudança comportamental e de consumo: a população tem buscado a atividade física para o tratamento da saúde física e mental e, consequentemente, a melhoria da qualidade de vida.

Houve um aumento de novos estabelecimentos de condicionamento físico nos diferentes modelos de negócios. Mas, ainda assim, a penetração do nosso mercado é considerada baixa, sobretudo quando comparada a dos Estados Unidos, onde o preço médio de uma academia representa entre 1% e 2% do salário-mínimo. No Brasil, esse número salta para algo entre 7% e 10%. A cultura da atividade física nos dois países também é muito diferente. Nos EUA, crianças e jovens são estimulados pelos seus pais a praticar esportes, pois existe uma cultura sistêmica do desenvolvimento de atletas nas universidades, com chance de bolsa de estudos. Já no Brasil, esse movimento não é estruturado e não há uma cultura de incentivo à prática esportiva junto às crianças, com um estímulo ainda muito incipiente”, disse Ailton Mendes, presidente da ACAD Brasil.



Segundo dados de 2018 da organização Mundial da Saúde - OMS, o Brasil é o quinto país mais sedentário do mundo e vários fatores podem contribuir para as altas taxas de sedentarismo, entre os quais:



**Falta de tempo:** vida agitada e compromissos profissionais podem dificultar a inclusão de exercícios na rotina diária.



**Custo:** o valor das mensalidades pode ser um obstáculo, especialmente em tempos de crise financeira.



**Barreiras sociais:** a percepção de que as academias são ambientes exclusivos ou que não são acolhedores pode afastar potenciais frequentadores.



**Motivação:** a falta de um objetivo claro pode levar à inatividade e à falta de disposição para se exercitar.



**Experiências passadas:** uma experiência negativa em uma academia, como se sentir deslocado ou não obter resultados, pode desencorajar a frequência.



**Falta de conhecimento:** algumas pessoas podem não saber quais atividades são mais adequadas para seus objetivos e condições físicas.



**Alternativas:** há quem opte por alternativas como aulas online no conforto de casa, ou ao ar livre, caminhadas, corridas e esportes.

Esses fatores, entre outros, podem explicar a discrepância entre o conhecimento sobre os benefícios da atividade física e a prática efetiva em academias. Para incentivar a frequência, é importante que as academias e profissionais da Saúde — incluindo os da Educação Física, já enquadrados nesta categoria — abordem essas barreiras e ofereçam soluções que tornem a atividade física mais acessível e atraente.

Nesse contexto, o associativismo emerge como uma estratégia vital para empresas de fitness, permitindo que as academias se unam em torno de objetivos comuns e possam enfrentar os desafios do mercado de forma colaborativa. Através de uma associação nacional, neste setor representada pela ACAD Brasil, as academias podem compartilhar recursos, trocar experiências e desenvolver iniciativas que beneficiem não apenas seus negócios, mas também seus clientes e a comunidade em geral.

Neste sentido, ter uma Associação cada vez mais forte e representativa também pode contribuir para que haja um movimento efetivo de tirar as pessoas do sofá e levá-las para as academias, que são ambientes verdadeiramente preparados para a prevenção e a promoção da saúde.

### **Também é papel da Associação mostrar à sociedade a importância das academias**

O associativismo é fundamental para um setor produtivo por diversas razões: promove a união entre as empresas, permitindo que compartilhem recursos, conhecimentos e experiências; fortalece a capacidade de negociação e aumenta o poder de compra, resultando em melhores condições e preços para insumos e serviços; facilita o acesso a informações e tecnologias, que podem ser cruciais para a inovação e a competitividade; permite que os associados participem de eventos, workshops e capacitações, melhorando suas habilidades e, conseqüentemente, a qualidade dos produtos e serviços oferecidos.

“Diariamente, observamos o quanto o associativismo faz diferença para o setor nacional, o quanto promove a inovação, fortalecendo a competitividade e contribuindo para a sustentabilidade do mercado. Estamos sempre mapeando casos de sucesso e as melhores práticas adotadas por associações também do exterior, trazendo modelos para compartilhar com nossos associados. Hoje sabemos que uma Associação forte e representativa é capaz de atuar como porta-

voz dos interesses do setor, influenciando políticas públicas, buscando melhorias e apoio às atividades do setor”, disse Andrea Rodrigues, gestora executiva da ACAD Brasil, onde atua há 15 anos.

## O que a ACAD Brasil vem construindo em prol do setor

A Associação Brasileira de Academias, mais conhecida como ACAD Brasil, foi criada sob o propósito de defender e desenvolver o setor, além de prestar suporte aos associados para que todos possam realizar a gestão de seus negócios da melhor forma possível. A entidade se dedica a buscar resultados para os empreendedores do setor, atuando de forma intensiva junto aos órgãos públicos e ao mercado como um todo.

Graças ao suporte dos associados, foram conquistadas vitórias extremamente importantes para todo o segmento — entre as quais o reconhecimento da essencialidade das academias e dos profissionais de Educação Física, prevista em lei, uma volta por cima no pós-Covid-19, e a redução dos impostos em 30% prevista na nova Reforma Tributária, um processo que demandou esforços ao longo de mais de três anos, são um forte exemplo do que a representatividade de um setor pode conquistar.

Os exemplos da força associativista vividos pela ACAD Brasil nestes últimos 25 anos são incontáveis, assim como as vitórias somadas. Em momentos de crise, essa força fica ainda mais evidente, assim como o potencial de mobilização e de realização. Tanto no período da crise do COVID-19, como no processo da reforma Tributária, a força associativista foi imprescindível para que o setor nacional de academias pudesse sair daqueles episódios com um saldo positivo.

## Políticas públicas: trabalho invisível e determinante para todo o setor

Uma das mais importantes atuações da ACAD Brasil — e provavelmente a que menos aparece para o público — é o minucioso trabalho feito junto às autoridades governamentais, nas três instâncias: municipal, estadual e federal. São muitos os municípios, em todos os estados, onde há algum tipo de atuação de lideranças da Associação, com diálogos com vereadores e outras autoridades locais. A diretoria se envolve na atuação nos estados e especialmente no Congresso Nacional, onde o trabalho de *advocacy* feito pela equipe da ACAD e seus parceiros é cada vez mais intensificado.

Além deste incansável trabalho de sensibilizar autoridades governamentais quanto à necessidade de políticas públicas que fomentem a prática da atividade física, como benefício direto para toda a sociedade, a ACAD também age por meio de seu departamento jurídico e realiza o monitoramento de centenas de projetos de lei que podem impactar as atividades do setor. Uma das tarefas mais importantes da Associação é justamente esta, a política.



## Clube de Benefícios ACAD: algumas das vantagens de ser um associado



### ECAD

Redução de 40% para academias individuais e de 46% para redes com 10 ou mais unidades, que paguem em um único boleto.



### Suporte jurídico

Orientação jurídica nos âmbitos trabalhista e cível, com a Dr<sup>a</sup> Joana Doin e sua equipe.

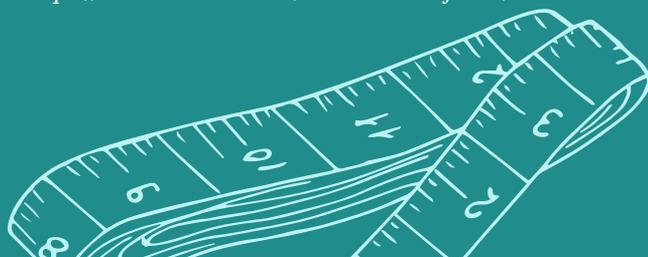


### Seguro estagiário

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

*“A ACAD atua em duas grandes bandeiras: a defesa da livre iniciativa dos negócios de academias e a luta contra o sedentarismo, hoje com números alarmantes no país. Todo o trabalho feito junto às autoridades governamentais — municípios, estados e união federal — e os diversos resultados alcançados em termos de políticas públicas têm chamado a atenção também internacionalmente, porque é um modelo assertivo de associativismo que tem ganhado força e representatividade em todo o país. Juntem-se a nós nessa missão”, concluiu Ailton Mendes.*

Clique aqui e acesse todos os benefícios exclusivos para associados da ACAD Brasil:  
<https://acadbrasil.com.br/clube-de-beneficios/>



# VOCÊ TEM UMA PISCINA RENTÁVEL?

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



## ALUNOS MATRICULADOS / M<sup>2</sup> DE ESPELHO D'ÁGUA



## O RESULTADO DA SUA PISCINA NÃO ESTÁ ENTRE 4 E 5 ALUNOS POR M<sup>2</sup>?

CONVERSE COM NOSSOS ESPECIALISTAS

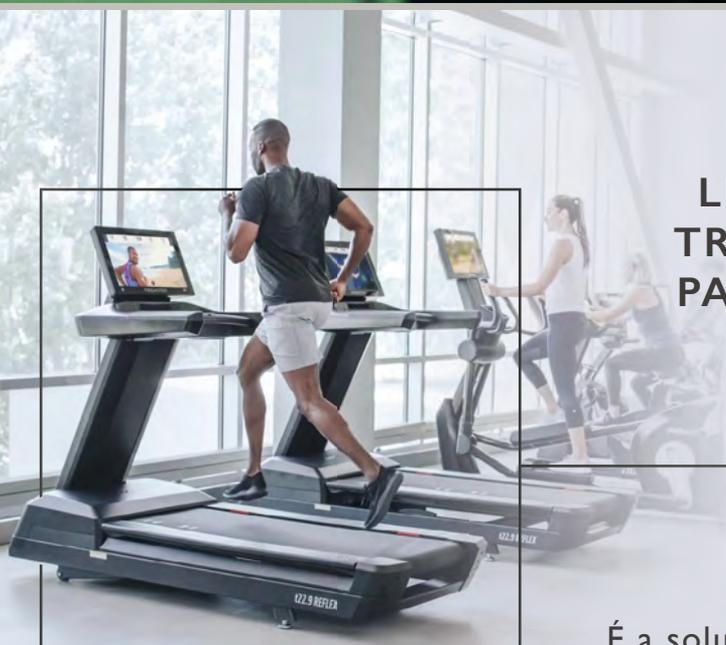
Monitore.  
Analise.  
Engaje.

Conheça o Polar Club, o 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**



**FREEMOTION.**  
LEVE A EXPERIÊNCIA DE  
TREINO DO SEU CLIENTE  
PARA O PRÓXIMO NÍVEL!

**7 ANOS DE  
GARANTIA**

É a solução perfeita para academias que desejam oferecer desempenho superior e experiência premium aos seus alunos.

 [wellness.com.br](http://wellness.com.br)

 [wellness\\_oficial](https://www.instagram.com/wellness_oficial)

 [wellnessoficialbr](https://www.facebook.com/wellnessoficialbr)

**wellness** 

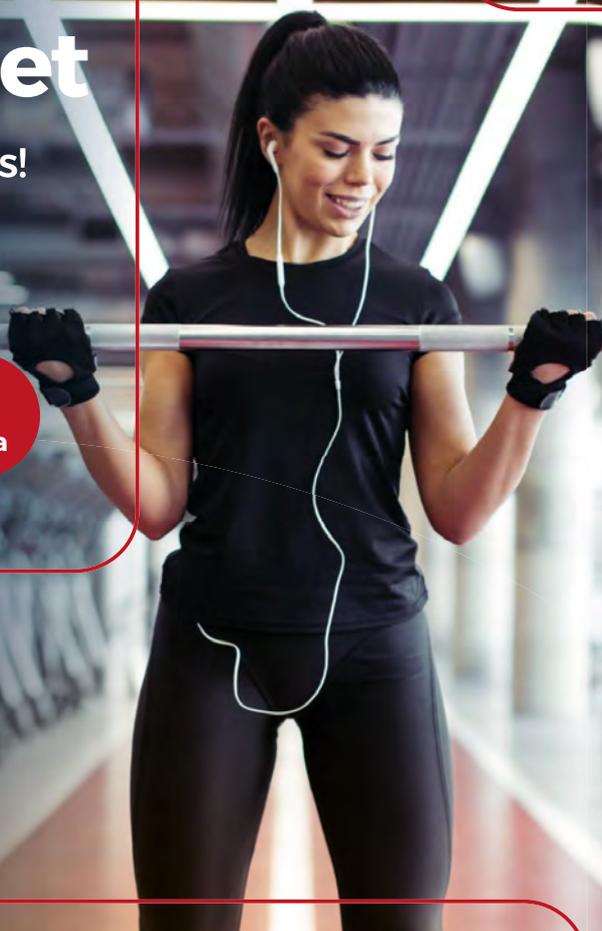


# ACAD & Getnet

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/club-de-beneficios](http://www.acadbrasil.com.br/club-de-beneficios)

Clube de **Benefícios**

**ACAD**  
BRASIL



# HYROX: MODALIDADE ALEMÃ CHEGA AO BRASIL

Eventos nas capitais do Rio e de São Paulo devem receber cerca de 8 mil inscritos

Os números são gigantes! Criada inicialmente como um evento esportivo de competição, a marca Hyrox nasceu na Alemanha, em 2017, e desde então foi ganhando corpo e adeptos em todos os continentes. Hoje, para além das competições, existem comunidades, tribos, academias e estúdios dedicados à modalidade, que a cada ano ganha mais praticantes. Cada temporada anual vai do meio do ano ao meio do ano e a de 2024-2025 foi finalizada há menos de um mês. Com disputas praticamente todo final de semana e em todos os cantos do mundo, essa temporada fechou com números impressionantes: envolveu 36 países e aproximadamente 550 mil participantes.

A modalidade chegará oficialmente à América Latina pelo Brasil. “É o segundo mercado do mundo em número de academias e uma aposta da marca para essa expansão. Estamos extremamente animados para esse lançamento oficial, que vem sendo preparado há meses”, disse Bárbara Ferreira, gerente de Marketing na Hyrox Brasil.

Até o fechamento desta edição, a empresa havia registrado 168 afiliados no Brasil, somando *coaches* e academias, entre as quais a BodyTech, com algumas unidades já operando. Segundo Bárbara, as academias e *boxes* são um pilar fundamental, pois os eventos são realizados numa média de duas vezes no ano e as pessoas precisam ter o contato diário com a modalidade, para aumentar a adesão: “essa relação diária vem pelos espaços de treino. Entendemos que as academias são justamente o ponto de contato diário da comunidade com o Hyrox e por isso são fundamentais para todo o processo desse esporte.”

### **Rio e São Paulo terão ruas invadidas pela modalidade**

No dia 20 de setembro, a maior cidade brasileira vai receber a corrida global de fitness, reunindo atletas de todos os níveis para um teste épico de resistência, força e determinação. A equipe da marca no Brasil vem trabalhando há meses para deixar tudo pronto.

Em novembro, a modalidade vai tomar conta das ruas do Rio de Janeiro, com seus cenários deslumbrantes, e reunir milhares de competidores ávidos por viver essa experiência.

Segundo Bárbara, estes eventos de lançamento no Brasil seguirão os modelos globais. “Muitas pessoas têm perguntado se os materiais serão iguais aos da gringa... sim! E vão chegar de navio, em contêineres. A organização envolve uma grande equipe de logística que já está trabalhando há meses. Tudo o que qualquer atleta experimentou no exterior, nos eventos de fora, pode esperar para vivenciar aqui no Brasil, porque é tudo padronizado. Nossa comunicação é inglês e por isso fazemos essa educação em nossos canais, com cada um dos termos em inglês, desde os nomes das categorias até os movimentos e desafios. É uma cultura global e precisa estar nesse padrão.”

Para os dois eventos nas capitais paulista e carioca são esperados oito mil atletas, numa média de quatro mil em cada cidade. “A expectativa é gigante, porque o mercado brasileiro é estratégico. Está nos planos da empresa expandir para outras cidades e outros estados. Toda a expansão para outros países da América Latina também será feita a partir da nossa equipe aqui do Brasil”, disse Bárbara que, além de profissional de Comunicação com anos de experiência em eventos esportivos, é praticante de Triathlon, o que mostra que há espaços para todas as modalidades e todas as tribos.



## **Senso de comunidade tem atraído cada vez mais praticantes**

Inevitavelmente, existe uma comparação entre Hyrox e CrossFit. Há quem diga que é um *upgrade* ou que um chegou para substituir o outro. Bárbara Ferreira garante que internamente na empresa e nas comunidades não há uma rixa com as turmas do Crossfit ou do Triathlon.

“Pelo contrário. Aqui na empresa, todos são amantes de esporte. Nosso CEO trabalhou na Iron Man durante 13 anos, muito do que trouxe para o Hyrox vem da inspiração com o Triathlon e ele é um defensor da prática esportiva. Não importa que modalidade você escolha, o importante é praticar. Então, na empresa, não enxergamos o Crossfit como um concorrente, mas sim como mais uma oportunidade de a pessoa ter um benefício de saúde e de bem-estar.”

O senso de comunidade é mais do que uma característica muito forte e que atrai cada vez mais praticantes: é um pilar fundamental dessa modalidade. São as tribos reunidas em torno de vencer limites e de se aventurar, mas especialmente de comungar experiências, as dores e as delícias do esporte, dividir os desafios e comemorar as vitórias!

“Hoje em dia e cada vez mais, há uma busca por experiências que envolvam contato humano e de preferência em um espaço especial para isso, que não seja só em casa ou no trabalho, mas sim num outro lugar no qual seja possível estabelecer relações interpessoais e realizar atividades de socialização. Neste aspecto, o esporte tem um forte apelo para ocupar esse espaço e suprir essa necessidade das pessoas. Os *boxes* de academias e os estúdios de Hyrox são também esses espaços e têm reunido cada vez mais tribos em torno dessas experiências”, acrescentou Bárbara.



## **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!

## Modalidade é para todos os públicos, de todas as idades e perfis



Para quem ainda está em dúvida se pode se inscrever nas corridas de São Paulo e do Rio de Janeiro, é sempre bom lembrar que o Hyrox não tem os movimentos de LPO – levantamento de pesos livres, como o *snatch*, comuns a outras modalidades de treinos, o que ajuda a tornar a o esporte muito acessível a todos os públicos. Não envolve movimentos complexos, pelo contrário são simples, como a corrida ou o *slide* (ou *trenó*), que é empurrar e puxar um carrinho. Requer condicionamento físico, mas não exige muita técnica, é um movimento quase inato ao ser humano, e essa simplicidade facilita a aproximação com o público.

O Hyrox segue um padrão de competição idêntico no mundo todo, assim, quando está em preparação, o atleta sabe o que esperar da próxima prova. Ele sabe que é uma competição de fitness funcional que combina 8 quilômetros de corrida com oito estações de exercícios desafiadores, como remo, *sled push*, *wall balls* e *burpees*, que são sempre os mesmos.

“A gente percebe na comunidade Hyrox que essa padronização é uma das coisas que mais brilha os olhos das pessoas, porque elas conseguem se preparar de forma bem específica e adequada. Acaba que os praticantes sempre querem voltar para melhorar o próprio tempo, o que vira uma competição pessoal”, resume Bárbara.



## Hyrox no fitness: uma oportunidade para negócios de academias

A modalidade nasceu nas ruas, com base na corrida e inspirada em outros esportes como o Triathlon. Na verdade, começou como um evento e não como um esporte e os fundadores da marca entenderam que como modelo de negócios só o evento não sustentaria a empresa. Assim, nasceu o programa de afiliados que envolve os Training Clubs – academias, estúdios, *boxes*, centros de treinamentos, que são empresas – e os *performance coaching*, que são os treinadores individuais, também como pessoa jurídica. Os afiliados pagam uma taxa mensal para ter acesso a todos os benefícios da marca – materiais técnicos, com toda a dinâmica da modalidade, bem como os materiais de marketing, para que possam ser usados nos *boxes*, nas academias, nas redes sociais e assim promover a modalidade.

“Já trouxemos também para o Brasil nosso modelo ‘Physical Fitness Test’ que é uma *tour* pelas academias oferecendo uma mini experiência Hyrox, gratuita. Um outro formato de competição, no qual a pessoa consegue se testar e ver como se sai na modalidade. É uma forma bacana de conhecer mais o esporte e, também, entender em que categoria ela poderá se adaptar melhor para competir. É muito legal para a pessoa que quer conhecer a modalidade, entender como ela funciona, e já está disponível para as academias brasileiras”, disse Bárbara.

O fato é que as academias têm por tradição se apropriar de modalidades esportivas, trazendo-as para dentro de seus espaços, o que contribuiu muitas vezes para o desenvolvimento de uma tendência e o aumento de adeptos e praticantes. E isso não foi diferente com o Hyrox, que promete aquecer ainda mais os negócios de academias.



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





# 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 Wellhub

**600 milhões**  
de check-ins

**23 mil**  
clientes corporativos

Presente em  
**13 países**

Conte com o Wellhub como seu canal de vendas corporativo e preencha os espaços ociosos da sua agenda

Acesse [wellhub.com](https://wellhub.com)





Entrevista

# Clarissa Rios

Professora universitária, empreendedora, médica e educadora física, Clarissa Rios foi jogadora profissional de basquete até os 23 anos, quando foi diagnosticada com um tumor ósseo no fêmur e ouviu a sentença do médico: “essa menina nunca mais vai jogar”. Na época, Clarissa estava terminando o mestrado em Educação Física e, muito abalada com sua própria condição, decidiu que também se formaria em Medicina com um único objetivo: “eu vou cuidar das pessoas para que todas elas possam treinar, mesmo que tenham algum problema de saúde”. Clarissa é autora do livro “O que você precisa saber para emagrecer?”, criou a franquia de academias DoctorFit, está à frente de um Instituto que leva o seu nome e trabalha com longevidade e medicina preventiva, além de ser membro da Sociedade Brasileira de Medicina da Obesidade – SBEMO.

## O quanto foi importante para sua visão como médica ter se formado em Educação Física?

Eu não seria a médica que eu sou hoje se não tivesse me formado primeiro em Educação Física, porque esta é uma faculdade que prepara a gente para prevenir que as pessoas fiquem doentes. É uma disciplina muito forte na questão da prevenção e cuidados básicos com a saúde – estilo de vida saudável, exercício físico, alimentação, sono, rotinas mais organizadas e menos estressantes. Nada disso, infelizmente, a gente aprende no curso de Medicina. A gente aprende a vivenciar tudo isso, inclusive com o nosso próprio corpo, na Educação Física.

**“Eu não seria a médica que eu sou hoje se não tivesse me formado primeiro em Educação Física”**

## **Defender atividade física como “medicamento”, ainda que não seja novidade, parece algo revolucionário. A sociedade está preparada para essa virada de chave?**

Essa é uma prerrogativa do American College of Sports Medicine – ACSM, que começou essa campanha há mais de 30 anos. Desde quando eu estudava Educação Física, a gente já falava sobre essa dobradinha exercício e Medicina. A gente sabe que a sociedade vai demorar um tempo ainda para conseguir internalizar que o movimento físico faz parte da nossa vida e que se as pessoas que se movimentam mais, vivem mais e com menos doenças. Não existe remédio hoje disponível pela Medicina que seja capaz de gerar as adaptações metabólicas que o exercício físico é capaz de fazer. Acredito, sim, que a sociedade ainda vai demorar mais alguns anos para entender que o diferencial do envelhecimento está na prática regular do exercício físico.

## **Sua experiência nos Estados Unidos com atletas de alto rendimento lhe mostrou que havia um caminho diferente para treinar as pessoas em academias. Que caminho é esse?**

A experiência que eu tive nos Estados Unidos foi fundamental para criar a franquia DoctorFit, que é baseada no treinamento sem máquinas, buscando entender que o condicionamento físico se dá em pequenas sessões de treinamento com intensidades mais elevadas. Se os atletas de alto rendimento conseguem ter resultados nesse tipo de treinamento, as

pessoas que não são atletas também podem conseguir, com um treino mais rápido e intenso, o que desejam em termos de saúde, condicionamento físico, emagrecimento etc. O segredo é menos tempo e mais intensidade e maior frequência. Essa foi a grande virada de chave e há treze anos é isso que oferecemos.

## **Como é o modelo de negócios da academia DoctorFit e quais são os números da franquia?**

Hoje, a franquia DoctorFit tem mais de 5 mil clientes. São 54 unidades em funcionamento, 13 em processo de abertura e mais 28 unidades vendidas. Nosso modelo de negócios é baseado em pequenas academias, onde cada personal trainer atende no máximo três clientes simultaneamente e a personalização do treino é realizada por um sistema gerenciado por mim e criado a partir dos conhecimentos da Educação Física e da Medicina. Nosso grande diferencial é que o exercício físico que prescrevemos atende a todos os públicos de qualquer idade e condicionamento físico: desde gestantes até idosos.

***“Não existe remédio que seja capaz de gerar as adaptações metabólicas que o exercício físico gera”***

## Qual o objetivo do instituto que leva o seu nome e o que a longevidade representa para a sociedade atual?

O Instituto Clarissa Rios foi criado não só para colocar em prática todo o conhecimento da Educação Física e da Medicina Esportiva, mas também como um espaço onde a gente treina pessoas da área da Saúde para que elas ofereçam um tratamento diferenciado. O tratamento convencional, que os profissionais da Saúde aprendem na faculdade, é buscado na referência da CID (Classificação Internacional de Doenças) e é baseado em tratar a doença.

Nossa proposta é orientar as pessoas para que elas consigam evitar certas doenças, prevenir alguns sintomas e ter um envelhecimento mais saudável. O fitness com certeza será pautado pela longevidade, porque as pessoas estão cada vez mais longevas, não só devido à evolução da Medicina, mas também ao investimento que as pessoas têm feito em uma alimentação mais saudável, em ajustes na rotina e em praticar exercício físico de forma regular. Eu acredito, sim, que o fitness e a Medicina Preventiva já estão pautados na projeção de uma vida mais longa e simples.

## VISTA SUA EQUIPE COM IDENTIDADE, CONFORTO E PERFORMANCE



SEJA PARA O SETOR FITNESS, CORPORATIVO OU EVENTOS



**FLIP**  
UNIFORMES

- Personalização sob medida
- Pedido mínimo acessível a partir de 5 peças
- Condições de pagamento flexíveis

PRODUZIMOS, PERSONALIZAMOS E ENTREGAMOS PARA TODO O BRASIL.

Conheça mais: @flipuniformes | flipuniformes.com.br



(31) 97212-9051



@flipuniformes

# ARIA



UMA NOVA EXPERIÊNCIA  
DE TREINO

[www.movement.com.br](http://www.movement.com.br)

Siga-nos:



# 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®

### 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](http://www.site.getnet.com.br/todas-as-maquinhinhas) -

ECAD

### REDUÇÃO NO ECAD

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

evo

### DESCONTO NO SISTEMA EVO

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

DOIN MANCUSC  
ADVOCADOS

### SUPORTE JURÍDICO

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



## DI 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

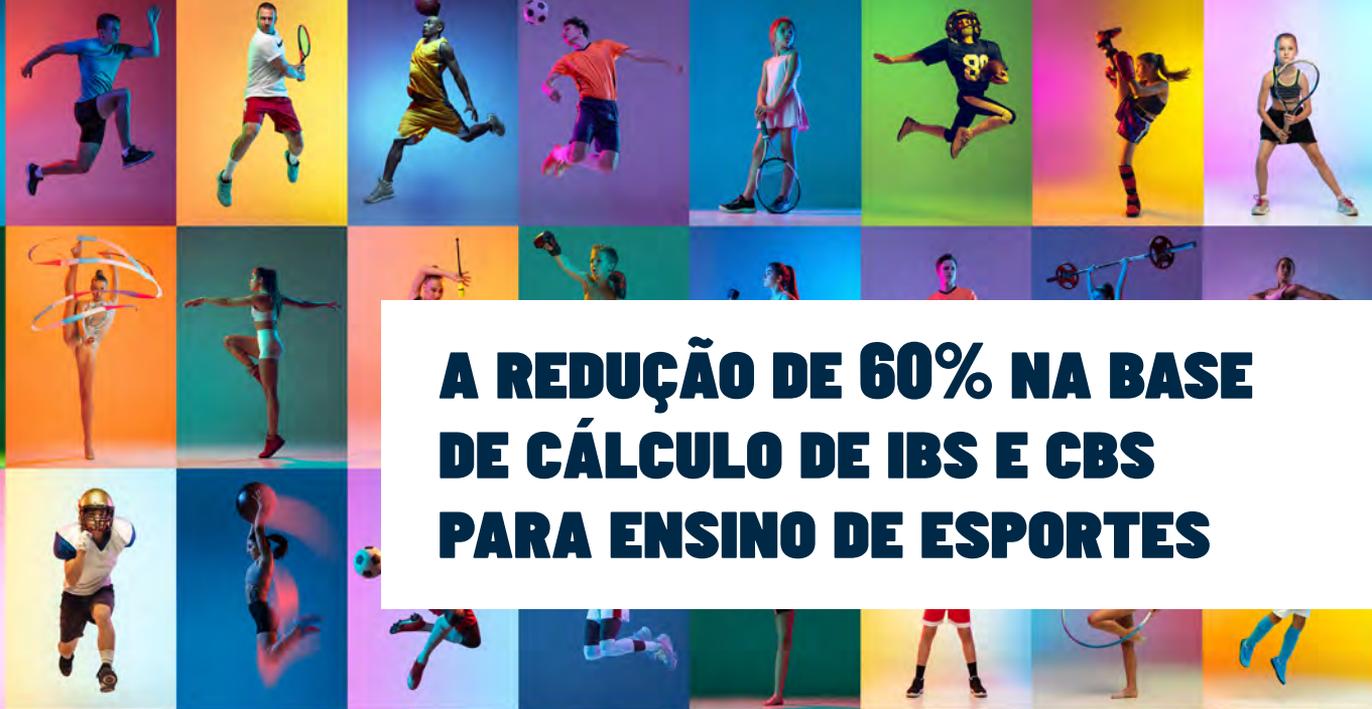
Elimine as reclamações sobre músicas na sua academia de forma profissional com **2 meses grátis** de Rádio Academia da Listenx.



**Confira todas as vantagens!**

[acadbrasil.com.br/clube-de-beneficios/](http://acadbrasil.com.br/clube-de-beneficios/)





# A REDUÇÃO DE 60% NA BASE DE CÁLCULO DE IBS E CBS PARA ENSINO DE ESPORTES



**POR DR. MARIO DUARTE**  
ADVOGADO DA ACAD BRASIL



Com a aprovação da Lei Complementar 214, de 16 de janeiro de 2025, todas as atenções do setor de academias voltaram-se para a enorme conquista obtida com a inserção do parágrafo terceiro em seu art. 127. É ele que permite às academias, como prestadoras de serviços de Educação Física, usufruir da redução de 30% na base de cálculo do IBS (Imposto sobre Bens e Serviços) e da CBS (Contribuição sobre Bens e Serviços) sem as restrições aplicáveis às demais atividades sujeitas a fiscalização por conselho profissional.

Sem esse parágrafo, pelo qual a ACAD BRASIL lutou literalmente até os últimos minutos da tramitação do projeto no Congresso, aquele benefício dependeria de que a academia não tivesse pessoa jurídica entre seus sócios, não fosse sócia de outra pessoa jurídica, possuísse apenas profissionais de educação física como sócios e, finalmente, que tais sócios prestassem

diretamente os serviços, mesmo que com o concurso de auxiliares ou colaboradores.

Cumulativas, essas exigências seriam de difícil cumprimento e prejudicariam severamente tanto os negócios já mais estruturados como as chances de crescimento das pequenas academias. O setor, reitera-se, foi o único contemplado com tal exceção, para a qual foi fundamental o longo trabalho da ACAD Brasil de conscientização dos parlamentares sobre sua importância na saúde em geral e na prevenção de doenças crônicas, em especial.

A lei também trouxe, entretanto, outro relevante benefício. Muito embora ainda não tenha sido alcançada a meta de obtenção da redução de 60% para todo o setor, pela qual um trabalho de longo prazo continua a ser realizado, o inciso I do art. 141 a garantiu para a atividade de “fornecimento



de serviço de educação desportiva, classificado no código 1.2205.12.00 da NBS”. A redução está entre as que o Congresso assegurou para atividades desportivas.

## “academias, como prestadoras de serviços de Educação Física, podem usufruir da redução de 30% na base de cálculo do IBS”

O código da Nomenclatura Brasileira de Serviços (NBS) mencionado na lei refere-se a “serviços de educação desportiva e recreacional”, e a respectiva “nota explicativa” esclarece que “aqui se classificam os serviços de educação desportiva e recreacional, como por exemplo, a instrução nos desportos natação, atletismo, futebol, artes marciais, ioga, ginástica olímpica e equitação.” Note-se que a enumeração é exemplificativa, não excluindo outros esportes.

A inserção no capítulo de “serviços educacionais” da NBS pode causar alguma confusão entre os empresários do setor de academias. É preciso lembrar, porém, que na CNAE (Classificação Nacional de Atividades Empresariais) a atividade de “ensino de esportes” também está inserida na seção de educação, sob o código 8591-1/00, cuja “nota explicativa” menciona “as atividades de ensino de esportes em escolas esportivas ou por professores independentes, tais como futebol, basquete, vôlei, tênis, natação, artes marciais, equitação, mergulho, etc.”

Assim como o “por exemplo” na nota explicativa do código da NBS, o “et cetera” ao final da nota explicativa do código da CNAE não deixa dúvida sobre o caráter meramente exemplificativo da enumeração de esportes ali constante. Existe, todavia, uma diferença entre os serviços

indicados como excluídos da subposição (NBS) ou da subclasse (CNAE): a nota da CNAE diz expressamente que nela não se compreendem “atividades de condicionamento físico e esportes recreacionais”, enquanto a da NBS é omissa a esse respeito.

## Condicionamento físico pode ter redução de 60%?

Seria possível adotar a nova e ampla definição de “esporte” constante do da Lei 14.597/2023 (Lei Geral do Esporte) — isto é, “toda forma de atividade predominantemente física que, de modo informal ou organizado, tenha por objetivo a prática de atividades recreativas, a promoção da saúde, o alto rendimento esportivo ou o entretenimento” — e entender o “condicionamento físico”, do qual são exemplos a musculação, os treinos cardiovasculares e o “spinning”, entre outros, como incluídos no código 1.2205.12.00 da NBS e passíveis da redução de 60% prevista no art. 141 da Lei Complementar 214?

Apesar de tentadora, essa interpretação nos parece muito arriscada e destoa claramente da sistemática adotada pela própria lei. Na prática, ela estenderia a redução máxima de 60% a toda e qualquer prestação de serviços relacionada à atividade física. Se essa fosse a intenção, desnecessária seria a inserção das atividades dos profissionais de Educação Física e pessoas jurídicas prestadoras de seus serviços entre aquelas com redução de 30% na base de cálculo. Uma interpretação sistemática da lei indica claramente o contrário.

Além disso, a expressa exclusão do “condicionamento físico” no código da CNAE relativo a ensino de esportes poderia ser justificadamente utilizada para uma interpretação analógica do código 1.2205.12.00 da NBS, relativo a serviços de educação desportiva e recreacional.

Veja-se que esportes ou atividades físicas “recreacionais” não estão mencionadas na norma da Lei Complementar 214, onde se diz apenas “atividades desportivas”. Na falta de definição legal, porém, nos parece que prevaleceriam os exemplos das notas explicativas, suficientes para cobrir a maior parte das atividades de ensino de esportes em academias.

Por fim e para que toda essa construção fique de pé, é preciso, obviamente, que a academia que presta serviço de educação desportiva esteja enquadrada no código 8591-1/00 da CNAE (“ensino de esportes”), sem prejuízo de também se achar eventualmente enquadrada no código 9313-1/00 (“condicionamento físico”).

A conclusão dessa longa, mas necessária, explicação é a de que o serviço de ensino de esportes em academias — do qual as aulas de natação são o principal, mas não o único, exemplo — podem ser tributados com a redução

de 60% da base de cálculo do IBS e da CBS, bastando o enquadramento no código CNAE 8591-1/00 e a segregação da respectiva receita de forma a demonstrar claramente sua origem. O faturamento derivado de condicionamento físico, se houver, será tributado com a já aludida redução de 30% na base de cálculo.

Como em todo assunto jurídico sujeito a interpretação, é recomendável que cada empresário a valide com seus advogados e contadores. Parecem sólidos, todavia, os fundamentos e argumentos que conduzem a essa conclusão. Resta, agora, convencer os poderes legislativo e executivo da importância de estender a redução máxima a toda prestação de serviços relacionada à atividade física — e não apenas à “educação desportiva”. Os benefícios, para a sociedade e para o sistema público de saúde, compensarão amplamente a redução da arrecadação.

## LES MILLS PILATES



**A ESSÊNCIA DO PILATES  
À MANEIRA DA LES MILLS**

Pilates como você nunca viu.

Saiba mais agora mesmo!



# 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](https://nextfit.com.br)

**#VemProPróximoNível**



# BRASIL DEVERÁ TER A 5ª POPULAÇÃO MAIS IDOSA DO MUNDO ATÉ 2030 ACADEMIAS SÃO FORTES ALIADAS PARA UM ENVELHECIMENTO SAUDÁVEL

*Segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE, em 2023 a população brasileira acima de 60 anos chegou a 32,1 milhões de pessoas, totalizando 15,8% do total da população do país – ultrapassando os 14,8% dos que têm 15 a 24 anos. Os idosos já deixaram de ser a menor fatia da população brasileira e, daqui a duas décadas, deverão ser a maior delas. De acordo com a Organização Mundial de Saúde (OMS), em 2030 – daqui a apenas cinco anos – o Brasil terá a quinta população mais idosa do mundo.*

**Será que o país está preparado para que as pessoas envelheçam de forma mais saudável? E qual é o verdadeiro papel das academias nesse cenário?**

Para Antonio Santos, à frente da academia Acqua Fitness, o país está longe de estar preparado. “Apesar da ampla cobertura do SUS, acho que falta muita política pública para promovermos um atendimento

de qualidade razoável para a população que já está envelhecendo e, também, para aquela que daqui a pouco será considerada idosa.” Mas, justamente por entender o quanto as academias são cruciais diante do envelhecimento da sociedade, Antonio optou por se especializar e está cursando uma pós-graduação em Saúde do Idoso. “O curso traz uma visão bem ampla sobre o tema, levando em conta aspectos de saúde física e mental. É muito importante entendermos que não é quando chegamos à velhice que devemos começar a tratar do tema do envelhecimento. Precisamos falar de longevidade, termo que está na moda, que é a preparação para que possamos envelhecer da forma mais saudável possível.”

À frente da Acqua Fitness, academia com quase trinta anos de mercado, Antonio percebe que as necessidades mudaram e que pessoas com cada vez mais idade querem cuidar da saúde e se manter ativas. “As academias desempenham um papel muito importante tanto para os idosos quanto para aqueles que estão se aproximando dessa fase da vida. Mas,

vejo que precisamos avançar e oferecer produtos específicos para este público. Mesmo aqueles que já estão estabelecidos como Hidroginástica e Musculação precisam ser adaptados, entendendo melhor as necessidades dos mais velhos. Há duas décadas, as pessoas idosas que recebíamos na academia estavam na faixa entre 60 e 70 anos, hoje em dia é comum recebermos alunos na faixa de 80 a 90. Temos um aluno de 98 anos que faz duas atividades por dia.”



### Dentro e fora d'água: é preciso criar programas específicos para 50+

Além da Hidroginástica, tradicionalmente oferecida à turma sênior, na Acqua Fitness há programas para este público, levando em conta diversos aspectos sobre saúde física e mental. “Criamos uma aula de ginástica voltada para 50+ que tem sido um sucesso. Fizemos um trabalho de conscientização

com os alunos que já frequentavam a Hidro, sobre a importância da Musculação e das atividades de força e de alongamento. Além, é claro, da dança que também é muito bem recebida. Muitos têm optado por combinar mais de uma atividade e os resultados são notáveis”, disse Antonio.

Para o empresário, o mercado de atividades aquáticas é excelente e tem um potencial enorme de crescimento. “Hoje, vemos a disputa acirrada nas academias só com parte seca. O mercado aquático possibilita cobrar preços diferenciados e atender um público bem amplo, mas nichado, também de crianças a idosos. Esse atendimento para ser de qualidade exige uma especialização e preparação de mão de obra que também não encontramos com facilidade. Com quase 30 anos de Acqua Fitness e 45 de mercado aquático só tenho gratidão e ainda muito a realizar!”



## Idosos são 25% dos clientes da academia: é preciso cuidar deles

Na Golfinho Escola de Atividades Aquáticas, o público idoso corresponde a 25% da academia, que oferece natação, hidroginástica e hidroterapia, com apoio às necessidades da idade. “As academias participam desta fase da vida das pessoas não só oferecendo a prática de atividade física direcionada com atendimento personalizado, com todo o cuidado que a terceira idade necessita, mas também propondo um ambiente saudável, socialização, chamando essas pessoas para virem fazer parte. Além do atendimento, essa convocação é muito importante. As academias devem abrir espaço para esse público, criar uma cultura de respeito e convívio com os idosos, num ritmo diferente, com costumes diferentes, no vestiário eles precisam de um pouco mais de privacidade.... esse cuidado todo faz parte do papel das academias”, disse Ana Claudia Ribeiro, que fundou a Golfinho em 1992.

Depois da pandemia de Covid-19, este foi justamente o público que demorou mais a voltar à academia. Mas, segundo Ana, parece que hoje eles descobriram a água e o exercício físico. “As pessoas estão com menos medo de contrair doenças, ter a vacina é muito importante e mostrar que a academia é um local seguro, que promove saúde. É interessante porque eles acabam ficando muito amigos e participam de

atividades sociais. Também temos alunos na natação que aprenderam a nadar aos 60 anos. É um público que gosta de aprender coisas novas, gosta de viajar, de aproveitar a vida, e para isso precisam ter mobilidade e saúde. Vejo um movimento muito bacana com os idosos, no sentido de viver, de aproveitar a vida e não apenas de esperar o fim. Antes, tínhamos alguns poucos alunos de mais de 60 anos e hoje, temos frequentadores de 70 e até de mais de 80. São pessoas que estão buscando não só se exercitar, mas também interagir com os mais jovens, estão usando redes sociais, querem aproveitar a vida com mais animação, mais qualidade e mais saúde.”

Para Ana, talvez o país ainda não esteja preparado para o envelhecimento: “a gente percebe ambientes mais adaptados para a terceira idade, como hotéis e restaurantes com rampas de acesso, banheiros com apoios. Mas, com relação à vida saudável, não há políticas públicas, como por exemplo maior incentivo para atividade física, com algum tributo especial, desconto no imposto de renda ou no plano de saúde. Precisamos discutir o assunto e encontrar caminhos.”

Ainda com tanta defasagem, Ana diz ser uma super otimista: “o mercado de atividades aquáticas continua em crescimento, porque é diferenciado. A água traz um bem-estar diferenciado para todas as pessoas, para todos os públicos, para todas as idades. Em tempos



de aquecimento global, são bem-vindas as atividades que refrescam e que podem ser realizadas em ambientes que se abrem – aqui na academia a gente tem teto retrátil e a gente pode respirar, sem estar o tempo todo no ar-condicionado. Também sabemos que as atividades aquáticas são muito indicadas também pelos benefícios fisiológicos, especialmente para as pessoas que têm artrite, artrose, doenças osteomusculares, questões de articulações, e para quem quer preveni-las. Vejo esse mercado ainda em crescimento sim e com muito sucesso.”

## Academias têm papel absoluto no envelhecimento saudável

Para o profissional de Educação Física e empresário Marcelo Ferreira. À frente da Personal Acqua Center, as academias têm um papel de absoluto protagonismo quando a questão é preparar as pessoas para que envelheçam de forma mais saudável. “O lado positivo é que as pessoas estão muito mais conscientes e buscando melhorar a saúde. Neste cenário, a academia tem um papel de protagonista, porque é um espaço de cuidados com a saúde física e mental. No caso das pessoas com mais idade, é preciso manter também a socialização, porque este é um aspecto chave para a saúde mental da população idosa. A academia é um ambiente que permite essa oportunidade de as

pessoas treinarem e fisicamente melhorarem a sua saúde, mas também de encontrarem outras pessoas, socializarem e se manterem ativas na sociedade.”

No mercado desde 1998, Marcelo Ferreira, que é diretor da ACAD Brasil, aposta na escolha de profissionais capacitados para lidar com o público 60+. “Temos uma preocupação muito grande de contratar profissionais de Educação Física muito capacitados para fazer o acolhimento desse público, que requer um preparo adequado e o conhecimento específico. O profissional precisa gostar de trabalhar com o público 60+ porque exige toda uma linguagem diferenciada, uma outra abordagem, uma aproximação. É também uma questão de perfil e por isso temos extremo cuidado ao escolher profissionais que correspondam às expectativas das pessoas com mais idade.”

Sobre o mercado de atividades aquáticas, Marcelo acredita que tem um público próprio e que vai crescer. “É um mercado bem estável, que tem sim o seu público, com bastante procura. Entretanto, não vejo como nicho, não são pessoas específicas que gostam das atividades aquáticas como solução para busca de exercício. Ainda assim, as atividades aquáticas têm muita procura. Percebo que esse público está em crescimento muito na carona desse movimento de as pessoas estarem mais conscientes sobre a importância do exercício. Acredito que nos próximos anos esse público vai crescer.”





## Por que fazer atividades aquáticas na terceira idade?

Com a chegada dos 60 anos, é comum que ocorram algumas mudanças e dificuldades, como a diminuição do desempenho físico. Por isso, a prática de exercícios é algo tão importante. Praticar atividade física regularmente e sob orientação profissional é o segredo para desenvolver um corpo mais saudável, músculos fortes e movimentos ágeis, necessários para ter maior independência na senilidade.

As atividades aquáticas na terceira idade são consideradas uma das melhores opções, pois a água pode ser uma boa aliada nos cuidados com as articulações, por exemplo. Exercícios como natação e hidroginástica possibilitam movimentos que não causam impactos e ainda trazem potenciais benefícios, que vão desde a capacidade aeróbica até o aumento da força muscular e flexibilidade. Neste contexto, os exercícios na água são sempre os mais indicados por médicos geriatras e outros especialistas. Hoje, já se sabe da importância de combinar musculação e exercícios de força, sempre sob supervisão de um profissional de Educação Física.





### ATIVIDADES AQUÁTICAS TÊM MENOR IMPACTO

Praticar um exercício embaixo d'água, com efeitos da gravidade reduzidos, diminui os impactos e desgastes das estruturas ósseas e articulares.



### INTENSIDADE DE MOVIMENTOS

A resistência da água deixa os movimentos mais intensos e produz efeitos significativos na manutenção da boa forma, contribuindo para a diminuição dos riscos de doenças.



### CORREÇÃO DA POSTURA

Os movimentos feitos na água ajudam a ter maior estabilidade e uma postura mais correta, devido ao conhecimento corporal e equilíbrio adquiridos durante a prática.



### REDUÇÃO DO ESTRESSE

A sensação de flutuar, sentir os movimentos e a temperatura da água produz um efeito de relaxamento, o que contribui na redução do estresse e da ansiedade.



### AUMENTO DA CAPACIDADE CARDIORRESPIRATÓRIA

Por se tratar de exercícios aeróbicos, a natação e a hidroginástica são ótimas para aumentar a capacidade cardiorrespiratória.



### SOCIABILIZAÇÃO

As atividades aquáticas praticadas em grupo são positivas, pois muitas vezes os idosos ficam sozinhos. Socializar faz bem para o corpo e a mente, e contribui também para o bem-estar social, o que atende os três pilares que sustentam a saúde.

# TRENDX

KEISER ⚡ R A E goper

PNEUMÁTICOS - SALAS DE BIKE

ACESSÓRIOS

CÁRDIO - MÁQUINAS DE FORÇA



**HÁ 15 ANOS IMPULSIONANDO O MERCADO FITNESS COM TECNOLOGIA, CONFIANÇA E RESULTADO.**

Converse com nossos especialistas e potencialize seu negócio.

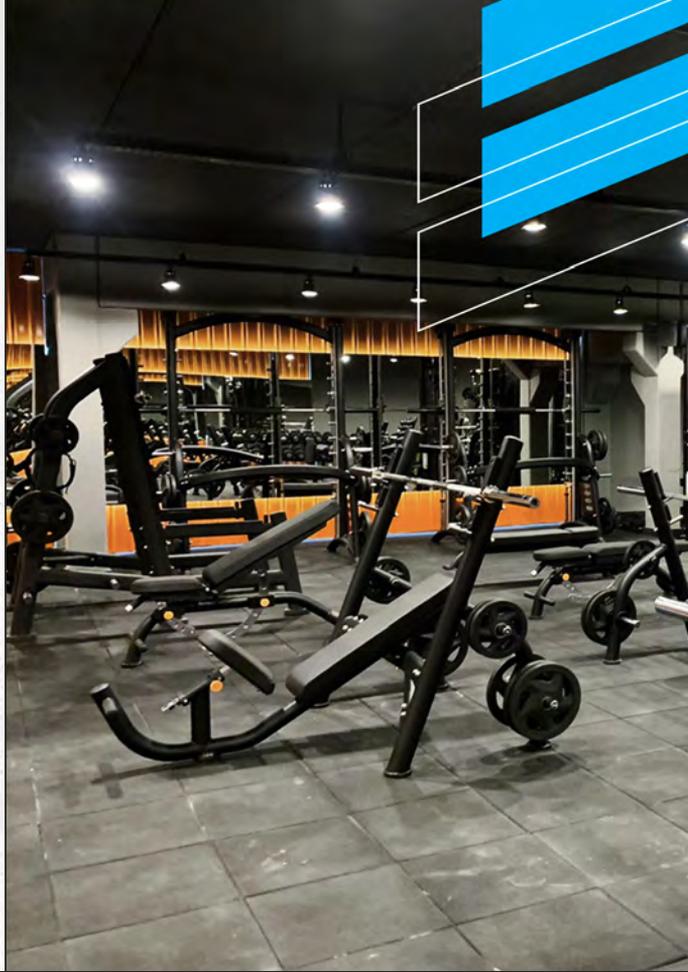
(11) 3637-8712 @trendx.br Rua João Cachoeira, 1155 - SP



Leia o QR CODE e saiba mais.



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/](http://WWW.NEWFITNESS.COM.BR/)  @NEWFITNESSBR



# SER PROFISSIONAL DE EDUCAÇÃO FÍSICA É SER AGENTE DE TRANSFORMAÇÃO SOCIAL



## EDUCAÇÃO FÍSICA

O OLHAR DO PROFISSIONAL

POR LUCIANA CAVICHIOLI LINO

*Graduada em Educação Física pela Universidade Metodista de Piracicaba (UNIMEP);  
Pós-graduada em Fisiologia do Exercício pelas Faculdades Metropolitanas Unidas (FMU);  
Pós-graduada em Musculação pela FMU;  
Conselheira do Conselho Regional de Educação Física do Estado de São Paulo (CREF4/SP).*

A maioria das academias ignora a população que mais precisa de movimento: os idosos. Eu decidi fazer diferente. Criei um espaço seguro, acolhedor e eficaz para o público 50+, onde cada treino é uma ferramenta de independência e longevidade. E é por isso que acredito que ser profissional de Educação Física é, antes de tudo, ser agente de transformação social.





## Virar o jogo

Quando abri as portas da Power Fit, em 1994, meu propósito era oferecer um trabalho consciente e seguro, mesmo em uma época em que pouco se falava em saúde e muito se buscava a estética. Mas, mesmo em meio aquele cenário, sempre acreditei no valor do movimento para um propósito maior.

Durante 24 anos mantive firme minha caminhada, até perceber, em 2018, que todos nós, pequenos (e muitas vezes despreparados) empresários, disputávamos o mesmo público, em uma guerra difícil de ser vencida contra as academias low-cost. E foi naquele momento que a inquietação virou decisão: era hora de desistir... ou hora de mudar!

Sem capital para grandes investimentos e com equipamentos bons, mas modestos, olhei para aquilo que sempre me sustentou: a paixão pelo que faço, meus professores — verdadeiros parceiros de missão — e uma necessidade enorme de sair do lugar-comum.

## Os números falaram mais alto

Em busca de uma alternativa ao modelo tradicional e saturado, comecei a realizar pesquisas que me conscientizaram sobre uma realidade até então negligenciada: o mundo está envelhecendo e ninguém está cuidando disso.

Relatórios do IBGE e da Organização Mundial da Saúde revelam o acelerado envelhecimento populacional no Brasil e no mundo. Entre 2010 e 2022, a população brasileira acima de 65 anos cresceu 57,4 %, alcançando 22,2 milhões de pessoas. O Índice de Envelhecimento chegou a 55,2 idosos para cada 100 crianças de 0 a 14 anos (Censo Demográfico 2022).

O IBGE projeta que já em 2030 haverá mais brasileiros acima de 60 anos do que crianças, um marco demográfico histórico.

Mundialmente, a OMS estima que 1 em cada 6 habitantes do planeta terá 60 anos ou mais em 2030, elevando esse contingente de 1 bilhão (2020) para 1,4 bilhão de indivíduos. E o segmento de academias seguia olhando para os jovens.

***“Meu público é fiel, engajado e profundamente consciente do impacto positivo que o nosso trabalho tem em suas vidas.”***

## Coragem para renascer

Assim, encontrei meu propósito com clareza: entregar saúde, autonomia e bem-estar para essa geração até então invisível para o mercado. E eu não queria mais desistir. Eu queria renascer! Me despedi com coragem do nome que carreguei por 24 anos e dei vida ao Luciana Lino Centro de Atividade Física e Saúde — um espaço destinado ao envelhecimento saudável, focado exclusivamente no público 50 anos mais e na terceira idade. Perdi alunos, revi processos, reposicionei preços. Enfrentei o medo do novo.

E logo veio a pandemia, o que tornou meu desafio ainda maior. Meu novo público era justamente o mais vulnerável, o mais receoso em sair de casa, o que mais evitava ambientes fechados, o que mais demorou a voltar... Mas, os mesmos dados sólidos que inspiraram a mudança me mantiveram firme.

## O resultado de apostar no invisível

Hoje, 31 anos após a primeira matrícula, posso dizer sem hesitar: estou na melhor fase da minha vida profissional. Ganhei em números e encontrei humanidade. Meu público é fiel, engajado e profundamente consciente do impacto positivo que o nosso trabalho tem em suas vidas. Vejo vidas sendo transformadas. Vejo quedas evitadas, autonomia preservada, autoestima recuperada.

### Nesta bela jornada aprendi que:

- Aparelhos não fazem milagre: gente faz.
- Tecnologia nenhuma substitui acolhimento.
- Especializar-se não limita, liberta.
- Crises não são o fim, são convites à reinvenção.

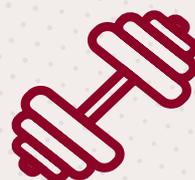
## Muito além da academia

A consciência sobre o papel do educador físico e sobre a importância da longevidade saudável ampliou ainda mais meu compromisso com a transformação. Hoje, além de desenvolver um trabalho especializado em minha academia, também atuo como presidente da Câmara das Mulheres do CREF4/SP — onde buscamos dar voz, visibilidade e protagonismo às profissionais da Educação Física, com foco na equidade de gênero, no combate à violência e no fortalecimento do empreendedorismo feminino.

Acredito que, tão importante quanto transformar a forma como envelhecemos, é transformar a maneira como ocupamos os espaços — como mulheres, gestoras e empreendedoras. E tudo isso começa quando temos coragem de fazer diferente!

## Compromisso para o futuro

O Brasil está prestes a tornar-se uma nação 60+. Meu compromisso é garantir que cada novo idoso continue forte, autônomo e cheio de vida — porque envelhecer com saúde é direito de todos, e nós, profissionais de Educação Física, somos protagonistas dessa transformação social.



**DIFITNESS**

**DIFITNESS,  
QUALIDADE QUE GERA  
RESULTADOS!**

**Condições exclusivas,  
equipamentos de alta performance  
e suporte especializado para levar  
sua academia ao topo.**

*A melhor escolha para o seu negócio!*





# GOVERNANÇA

## GOVERNANÇA CORPORATIVA: o alicerce para academias éticas e sustentáveis



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

No mundo dos negócios, o sucesso de uma organização não se constrói apenas com estratégias comerciais ou inovação tecnológica. Empresas que se destacam no mercado são aquelas que se comprometem com uma governança corporativa sólida, baseada em valores como ética, transparência, equidade e responsabilidade. Governar bem é garantir que as decisões sejam tomadas de forma justa, equilibrando os interesses de sócios, empregados, parceiros, clientes e da sociedade.

A governança corporativa abrange práticas que vão desde a organização interna, por meio de um regimento robusto, até a gestão de riscos e a proteção de informações sensíveis. O regimento interno, por exemplo, não é um simples conjunto de regras burocráticas. Ele define os direitos e deveres dos colaboradores, estabelece normas de conduta ética e organiza procedimentos que evitam conflitos. Quando bem estruturado, torna-se uma ferramenta essencial para a estabilidade e o crescimento sustentável da organização.



**“Políticas preventivas, como canais de denúncia, comissões de ética e apoio psicológico, são essenciais para garantir que todos os colaboradores se sintam respeitados e seguros.”**



Ao longo da história, normas internas surgiram para regular atividades comerciais e proteger as partes envolvidas. Desde as corporações de ofício da Idade Média até os grandes conglomerados contemporâneos, regras claras sempre foram necessárias para garantir o alinhamento das operações.

No Brasil, o regimento interno ganhou força com a evolução das relações trabalhistas e a necessidade de conformidade com legislações como a Consolidação das Leis do Trabalho (CLT). Atualmente, ele também se adapta às exigências modernas, como a proteção de dados pessoais, estabelecida pela Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD).

## **Regime interno pode assegurar cumprimento da LGPD**

A LGPD trouxe um novo desafio para a governança corporativa, exigindo que as empresas implementem políticas claras sobre o tratamento de informações pessoais. Dados de clientes, colaboradores e parceiros devem ser protegidos contra vazamentos ou acessos não autorizados. Empresas que falham em cumprir essas diretrizes estão sujeitas a multas, sanções e, sobretudo, à perda de confiança no mercado. Nesse cenário, um regimento interno bem

elaborado deve prever normas sobre acesso, compartilhamento e retenção de dados, além de definir responsabilidades e procedimentos de segurança.

Além da proteção de dados, o sigilo empresarial é outra dimensão essencial. Informações estratégicas, como contratos, projetos em desenvolvimento e resultados financeiros são ativos valiosos que precisam ser resguardados. A quebra de sigilo pode comprometer não apenas a competitividade da empresa, mas também sua credibilidade junto a clientes e investidores. Por isso, políticas de controle de acesso, auditorias e conscientização dos colaboradores são indispensáveis.

Outro aspecto crítico da governança é o cuidado com o ambiente de trabalho. Empresas que ignoram questões como o assédio moral e sexual ou o impacto da saúde mental na produtividade enfrentam graves consequências. Um ambiente tóxico reduz o engajamento, aumenta a rotatividade de pessoal e compromete os resultados organizacionais. Políticas preventivas, como canais de denúncia, comissões de ética e apoio psicológico, são essenciais para garantir que todos os colaboradores se sintam respeitados e seguros.

## **Cultura ética e inclusiva retém talentos**

Ao mesmo tempo, a cultura organizacional exerce um papel determinante no sucesso de longo prazo. Empresas que investem em uma cultura ética, inclusiva e colaborativa criam um espaço onde as pessoas se sentem valorizadas e motivadas. Isso não apenas melhora o desempenho, mas também promove a inovação e a retenção de talentos. Casos de sucesso mostram que organizações comprometidas com seus valores geram impactos positivos em suas comunidades e se tornam referência em seus setores.

No entanto, a governança corporativa não é algo estático. Ela precisa evoluir continuamente para acompanhar as mudanças tecnológicas, sociais e regulatórias. Novas demandas surgem, como a necessidade de integrar critérios ESG (Environmental, Social and Governance), que avaliam a responsabilidade socioambiental das empresas. Organizações que antecipam essas tendências fortalecem sua posição no mercado e conquistam maior lealdade de seus *stakeholders*.

Não se trata, portanto, de um mero requisito legal ou um diferencial competitivo. É o alicerce sobre o qual se constrói uma empresa sustentável e ética. Líderes que compreendem essa importância têm

a oportunidade de transformar seus negócios em exemplos de responsabilidade e inovação.

Governar bem é, acima de tudo, uma decisão de gerar valor para todos — colaboradores, sócios, clientes e a sociedade. Esse é o legado das empresas que estão moldando o futuro. No mercado das academias e empresas que promovem o bem-estar não será diferente: juntamente com as conquistas de ordem política, econômica e tecnológica, há de se olhar também para as necessidades de nova ordem relacional. Gente com gente!



## 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

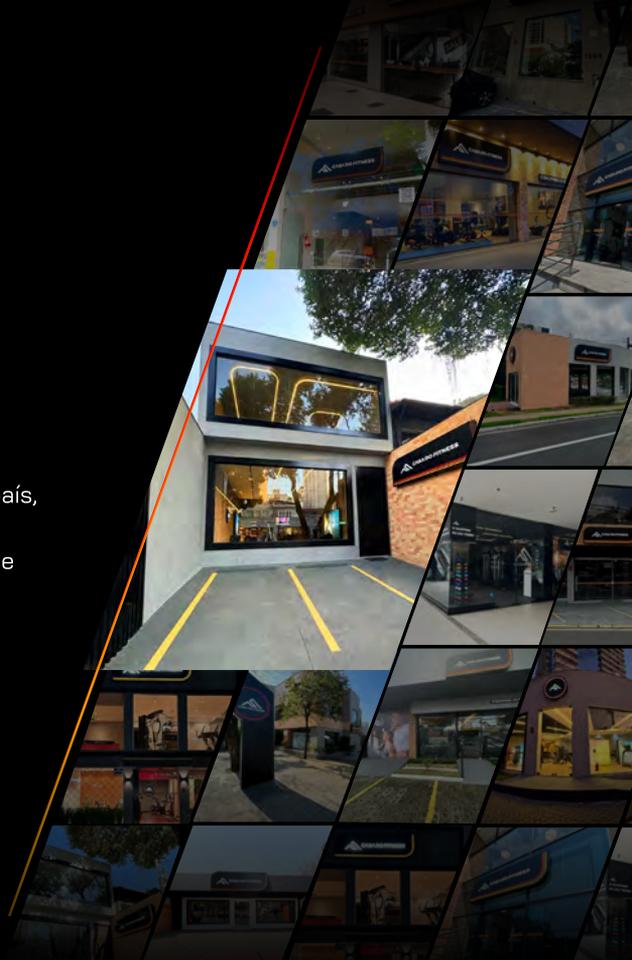


# A REFERÊNCIA EM FITNESS PRESENTE EM TODO O BRASIL

A Casa do Fitness possui 14 lojas físicas espalhadas pelo país, prontas para transformar sua academia, studio ou box com equipamentos de alta performance, condições exclusivas e atendimento especializado.

Visite uma de nossas lojas e aproveite o suporte completo para transformar sua academia em referência no mercado fitness!

ENCONTRAR LOJA



## FITNESS BRASIL - CONECTAMOS, CAPACITAMOS E FORTALECEMOS O MERCADO FITNESS, PROMOVENDO UM FUTURO MAIS SAUDÁVEL PARA TODOS



Somos uma plataforma multicanal do mercado Fitness: **expo**, **educação** e **conteúdo**



SEU HUB DE CONHECIMENTO FITNESS COMEÇA AQUI.  
SIGA A GENTE E ACELERE SUA EVOLUÇÃO

# 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



sistemapacto.com.br



colortel.com.br



whitewall.dev/

## SILVER

**NewFitness**

newfitness.com.br



casadofitness.com.br



metodologiagb.com.br

**wellness**

wellness.com.br



flipuniformes.com.br

**TECNOFIT**

tecnofit.com.br

**DIFITNESS**

difitness.com.br

**SEGASP**

segaspsport.com.br

**LES MILLS**

lesmills.com.br

**POLAR**

polar.com.br

**TRENDX**

trendxbrasil.com/

## 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

**KABBANI**

kabbani.com.br

**Vehlor**

vehlor.com

# SEJA PARCEIRO



Unidos pelo sucesso do Fitness!

FAÇA PARTE DESTA TIME EXCLUSIVO E COLOQUE A SUA MARCA NO TOPO DO MERCADO FITNESS



**ENTRE EM CONTATO**

21 2493-0101  
comunicacao@acadbrasil.com.br  
www.acadbrasil.com.br

## MOTIVOS PARA SE TORNAR PARCEIRO

- **Conexão Recíproca!**
- **Benefícios ao Mercado!**
- **Aumento de Vendas!**
- **E muito mais!**





Transforme seus  
equipamentos  
de climatização em  
capital para o seu negócio.

Com o **Leaseback Colortel**, compramos os seus equipamentos, você recebe dinheiro na hora e não se preocupa mais com manutenção.



MAIS CAIXA NO SEU  
NEGÓCIO



MANUTENÇÕES  
ÁGEIS, SEM DOR  
DE CABEÇA



CONFORTO TÉRMICO  
GARANTIDO

(11) 3039-6555  
colortel.com.br



FALE COM  
UM ESPECIALISTA

