



DO OIAPOQUE AO CHUÍ: A NACIONALIZAÇÃO DA ACAD BRASIL

- ✕ ACAD FAZ: BALANÇO 2025 E PLANOS PARA O PRÓXIMO ANO ✕
- ✕ TREINOS COLETIVOS GANHAM NOVA FORÇA NO MERCADO FITNESS ✕
- ✕ ENTREVISTA: ALAN LEACH, INFLUENTE ESTRATEGISTA DE NEGÓCIOS FITNESS ✕
- ✕ ACADEMIA LEGAL: RISCO MÁXIMO DO SETOR É O PODER LEGISLATIVO ✕

O Futuro das Academias é agora!

Sistema tem que ter cérebro, músculo e escudo.

Quem entrega tem que ter compromisso real, empatia e seriedade.

Pois quem usa precisa ter confiança, agilidade e paz de espírito.



Integrar com

TotalPass

ClassPass

WellHub

Controle total



Automatizar CRM

☐ E-mail

☐ WhatsApp

☐ Push

#1

Pago

R\$ 498

Pix Recorrente



R\$ 199,90

Mensalidade recorrente

Cancelar



Alterações em massa aplicadas com sucesso.

Conheça agora!



TOTALPASS

FAZ TOTAL SENTIDO LOTAR SUA ACADEMIA NO VERÃO, **SEM INVESTIR NADA!**

A TotalPass conecta a sua academia ao maior ecossistema de saúde física e bem-estar do Brasil, **sem custo extra, taxa de adesão ou de cancelamento.**

»
**SÃO INÚMERAS
AS VANTAGENS**
DE SE TORNAR
UM ESPAÇO
PARCEIRO DA
TOTALPASS:



Milhares de novos potenciais alunos



Benefício que já está presente em mais de 21 mil empresas



Mais visibilidade para sua marca



Maior faturamento sem complicação, com repasse justo e pontual

E ISSO TUDO SEM INVESTIMENTO INICIAL. **SÓ BENEFÍCIOS!**

TODOS OS OLHOS NA SUA ACADEMIA

Fique visível em nosso **Mapa de Academias** para todos os nossos usuários da região!

GESTÃO SIMPLIFICADA, NA PALMA DA MÃO

Acesse o **Portal de Academias** para acompanhar seus repasses e monitore o crescimento do seu negócio a qualquer hora, de forma prática e transparente.

PARCERIA DE VERDADE

Tenha acesso a um **executivo de conta especializado**, que ajudará você em cada etapa da sua jornada na TotalPass



O VERÃO É O MOMENTO DE FATURAR!

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

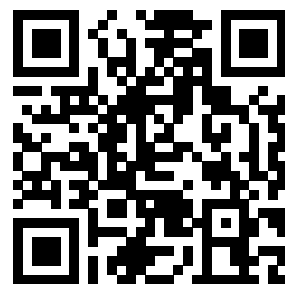
KIKOS FITNESS

SUA ACADEMIA PREMIUM
COM AS MELHORES
CONDIÇÕES DO MERCADO

PAGAMENTO EM ATÉ

100X

*SUJEITO A ANÁLISE DE CRÉDITO



MATRIX

A Nova Era da Força chegou.

Conheça os novos produtos
Plate-Loaded Magnum!



FORÇA QUE NUNCA DESCANSA!

Levantamento de peso sério exige equipamentos sérios, e nossa abrangente **série Magnum Plate-Loaded** foi projetada intencionalmente para ir além do treinamento de força tradicional.

Ela apresenta novas e desafiadoras variações de movimentos clássicos, oferecendo ampla versatilidade de exercícios para resistir ao uso incessante. A linha Magnum se destaca pela **biomecânica precisa**, que garante movimentos naturais e seguros, e pela **robustez estrutural**, desenvolvida para entregar estabilidade e desempenho mesmo sob as cargas mais intensas.



Ao escolher um equipamento Magnum, você não está apenas aprimorando sua oferta de força — você está dando aos seus praticantes de musculação mais dedicados o que eles precisam para se destacarem.



Showroom Matrix Fitness
Av. Rebouças, 2485 – Pinheiros/SP

Entre em contato:
(11) 3071.4277



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

PALAVRA DO PRESIDENTE



AILTON MENDES

Profissional de Educação Física;
CEO das Academias AMS Xperience, em São Paulo;
Vice-presidente do CREF-4.
Presidente da ACAD Brasil
ailton.mendes@acadbrasil.com.br

O final do ano é sempre um tempo de esperança, de festas, abraços e planos para o ano que virá. É, também, o momento em que fazemos um balanço e olhamos para o que construímos nos últimos doze meses. Aqui na ACAD, em 2025, trabalhamos imensamente em prol do setor e temos motivos para comemorar e nos orgulhar!

A “matéria de capa” desta edição traz números, dados e histórias de uma de nossas mais valiosas conquistas: a verdadeira nacionalização desta Associação. Realizamos 16 encontros regionais, ACAD Conexões, estivemos presentes em regiões como Araripe e Cariri, no sertão nordestino, e em diversas cidades de Norte a Sul do país, em 12 Estados brasileiros! Realizamos encontros em Caxias do Sul; Porto Alegre; Florianópolis; Londrina; Belo Horizonte; Rio de Janeiro; São Paulo; Campo Grande; Belém; Araripina; Juazeiro do Norte; Brasília e Natal.

Nas páginas do “ACAD Faz”, mostramos que além dos nossos encontros próprios, a ACAD marcou presença nos maiores eventos do fitness nacional, como Expo Fitness Brasil, EIN, Rio Sport Show, Arnold Sports Festival, edições especiais do ENAF e do Fit Connect Pernambuco. Também falamos sobre mais conquistas: Reforma Tributária a favor das academias; presença no Congresso Nacional para rodadas com autoridades governamentais.

Além de comemorar nossos feitos, também já estamos comunicando nesta Revista os nossos planos e agenda para 2026. Estão programados 18 eventos regionais, ainda mais participações em ações do setor, e uma forte agenda do nosso mais novo diamante: o ACAD Mulher, um movimento que tem por objetivo inspirar outras mulheres, trazer para dentro da Associação ideias, experiências e um olhar mais feminino de como liderar uma empresa.

A todos que já fazem parte dessa jornada de construção de um fitness nacional cada vez mais forte, muito obrigado por este ano tão produtivo e repleto de ações bem-sucedidas!

Para quem ainda não se associou à ACAD Brasil, nossa pergunta é: onde você está que não aqui? Junte-se a nós!

Boas festas e um Ano Novo repleto de bons negócios!
Ailton Mendes



ÍNDICE

MATÉRIA DE CAPA

Do Oiapoque ao Chuí:
a verdadeira nacionalização
da ACAD Brasil

11



ACAD FAZ

Balanço 2025 e planos
para o próximo ano

19



MERCADO E TENDÊNCIAS

Treinos coletivos
ganham nova força no
mercado fitness

34



GIRO ACAD BRASIL E MUNDO

Conference Rio de Janeiro: mais de 250 pessoas conectadas em um só propósito

27

PÁGINAS AZUIS

Entrevista com Alan Leach, um dos mais influentes estrategistas de negócios fitness

39

ACADEMIA LEGAL

Risco máximo do setor é o Poder Legislativo

42

ÁGUAS DO FITNESS

Nova lei: Brasil tem um mês inteiro dedicado à prevenção do afogamento

45

COLUNA EDUCAÇÃO FÍSICA - O OLHAR DO PROFISSIONAL

Arethusa Salomão: inserção nos melhores ambientes e da contribuição coletiva

50

ROTINAS DE ACADEMIAS

A nova arquitetura da remuneração no mercado fitness

53

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 (SelfFit)

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

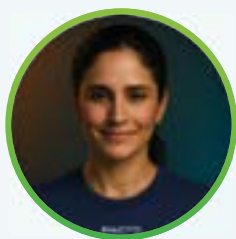
DESIGN E DIAGRAMAÇÃO: João Ricardo Câmara



Mais de 5.800 negócios, incluindo algumas das **marcas que mais crescem** no Brasil, escolheram o Sistema Pacto



Automatize sua gestão com IA — financeiro, CRM e WhatsApp em um só lugar. Cresça seu negócio fitness com uma gestão escalável focada em autonomia e lucratividade.



Leia o QR Code, fale
agora com a Pati e
descubra como podemos
ajudar o seu negócio



PACTO

Tecnologia que
conquista bem-estar

sistemapacto.com.br

MOVEMENT®

NEXT

MÁXIMA PERFORMANCE ALIADA A DESIGN PREMIUM



A linha Next nasceu para resolver dois desafios comuns em qualquer academia: a usabilidade dos equipamentos e a durabilidade frente ao uso intenso.

Cada detalhe foi projetado para entregar conforto ao usuário e praticidade à operação. Os ajustes são visuais e fáceis de usar. A ergonomia respeita diferentes biotipos. Os materiais — como pinos em alumínio e manoplas Soft Touch — garantem longa vida útil mesmo sob grande demanda.

Compacta, elegante e eficiente, a Next ocupa menos espaço sem comprometer a performance. Ideal para academias que buscam padronização, estética e uma experiência mais fluida para seus alunos.

**ESCANEE O
QR CODE E
SAIBA MAIS**



www.movement.com.br
[@movementfitness](https://www.instagram.com/movementfitness)

**Do Oiapoque****ao Chuí**

A verdadeira nacionalização da ACAD Brasil

Era o dia 9 de julho de 2016 e no cenário deslumbrante da Marina da Glória, no Rio de Janeiro, um grupo de empresários de São Paulo — com alguns representantes cariocas —, o chamado “dream team” assumia o desafio de transformar a Associação. O primeiro objetivo era tornar a entidade mais forte e mais representativa, para poder enfrentar questões de políticas públicas que ameaçavam os negócios de academias. Naquele dia, Fernando Sassen e Tanner Verçosa, um gaúcho e um amazonense, eram os únicos representantes de fora do eixo RJ-SP na diretoria da Associação.

Outra bandeira importante daquela nova diretoria era aumentar o alcance da Associação, na época com pouco mais do que 200 associados, a maioria das capitais RJ e SP. Liderado pelo medalhista olímpico Gustavo Borges e reunindo empresários das principais redes do fitness nacional da época, aquele time dos sonhos provavelmente não esperava que a tal nacionalização fosse de fato acontecer e com os resultados atuais.

Hoje, esse movimento para alcançar cada cantinho do Brasil envolve não somente um gaúcho e um amazonense, mas centenas de empresários de todas as regiões do país, e os mais de 2400 associados não estão apenas nas capitais e grandes centros. A verdadeira nacionalização da ACAD Brasil é também um movimento de interiorização!

“A Associação cresceu de forma impressionante e é uma verdadeira representante dos diversos modelos e portes dos negócios de academias. Nosso trabalho de viajar por todo o país, ao encontro de empresários e gestores, incluindo pequenos municípios e cidades do interior, nos aproximou de quem está no dia a dia dos negócios e nos fez enxergar as diferenças de um país continental. Também nos fez ver de perto tudo o que temos em comum e o que pode fortalecer ainda mais o nosso mercado”, disse Ailton Mendes, presidente da ACAD Brasil.

Diretores e lideranças regionais fazem toda a diferença na nacionalização da ACAD

Especialmente nos dois últimos anos, com o projeto estratégico de nomear diretores regionais por todo o país e trazer para a Associação líderes de diversos municípios, a ACAD Brasil passou a representar não apenas todas as capitais e grandes centros urbanos, mas também sertões, pampas, balneários, regiões de Mata Atlântica, cobrindo um país imenso e diverso. Cerca de 30 empresários regionais e mais dezenas de lideranças têm feito a diferença neste movimento de nacionalização, que abrange os interiores deste imenso país.

Em 2025, foram realizadas 16 edições do ACAD Conexões, encontros regionais itinerantes que viajam Brasil afora. A Associação esteve em: Belo Horizonte (três vezes); Caxias do Sul – RS; Porto Alegre – RS; Florianópolis – SC; Londrina – PR; Rio de Janeiro (2 encontros); São Paulo; Campo Grande – MS; Belém – PA; Araripina – PE; Juazeiro do Norte – CE; Brasília – DF; e Natal – RN. Em cada um destes municípios, a presença de diretores regionais mostrou o quanto a ACAD se importa, de fato, com o que os microempresários têm a dizer sobre seus negócios e a contribuir para a construção do setor.

“Viajar com o ACAD Conexões pelo país nos permite uma cobertura até então inédita para a Associação. Os resultados não poderiam ser melhores: conhecemos mais profundamente as necessidades dos empresários de todas as regiões e ampliamos não apenas o número de associados, mas o número de cidades onde a nossa atuação chega de fato. É visível o quanto ter gestores participativos, que estão dispostos a contribuir com o setor, faz a diferença para as estratégias da Associação. Essa nacionalização é uma forte marca do Ailton, que enxerga o papel determinante do empresário da microempresa do interior para a construção do setor”, disse Andrea Rodrigues, gestora executiva da ACAD Brasil.

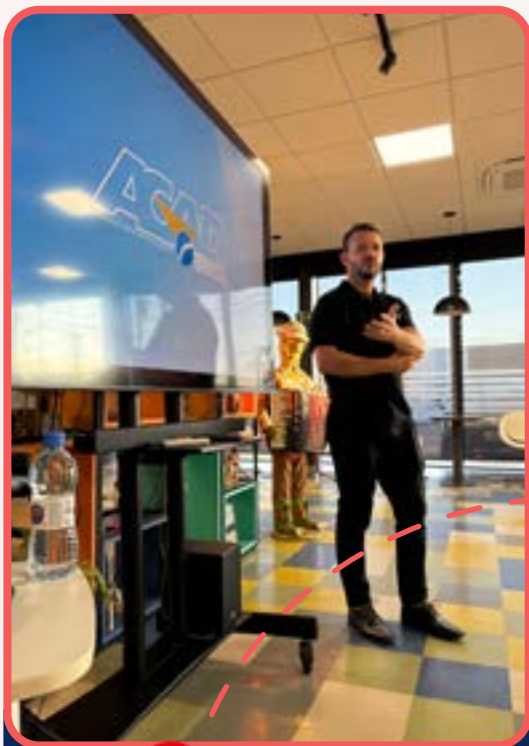
Passagem de bastão e o legado de um presidente presente

Em plena pandemia, ainda sob os efeitos devastadores daquela crise mundial, o então presidente Gustavo Borges precisava entregar o cargo. “Não foi difícil identificar uma liderança que estivesse extremamente envolvida com as causas do setor. Muitos empresários fizeram parte do movimento ‘Somos Essenciais’ que reconheceu em lei a essencialidade das academias para a saúde da população, conquista que só foi possível com a união de centenas de gestores. Entre essas lideranças, o empresário Ailton Mendes havia participado de todas as reuniões durante a pandemia. Ele conhecia as dores dos microempresários e estava pronto para assumir o desafio. A nacionalização da ACAD, da forma como vem sendo feita, chegando a municípios que ainda não estavam no mapa da Associação, só foi possível através da liderança do Ailton.”

Ailton Mendes assumiu a presidência da ACAD Brasil em outubro de 2020, mas seis anos antes já se dedicava à Associação. “Em 2014, eu levei o Ailton a uma reunião com Luiz Urquiza (Bodytech), Edgard Corona (Smart Fit) e Richard Bilton (Cia Athletica). Eu tinha dito que ele precisava conhecer aqueles ‘caras’ pessoalmente: eles estavam à frente das maiores empresas de fitness do país. Naquele dia, Gustavo Borges também participou do encontro. Desde então, o que o Ailton já fez em nome do setor de academias não pode ser avaliado, pois são incontáveis ações. Ele vai deixar um legado de muita importância”, disse Carlinhos Califórnia, amigo do Ailton há mais de vinte anos.

“Eu estou na ACAD desde o início das atividades da Associação e na diretoria há mais de quinze anos. Minha primeira academia foi inaugurada nos anos 1990. Já vi de perto muitas mudanças, crises, inovações e todas as movimentações do setor nas últimas décadas. O que o Ailton conseguiu fazer na Associação de torná-la nacionalmente reconhecida e de trazer para dentro empresários de centenas de cidades de todas as regiões

é algo inimaginável. A liderança assertiva, baseada na colaboração, na humildade e em botar a mão na massa em prol de todos são marcas da gestão do Ailton, quase uma unanimidade entre nós que atuamos no fitness”, disse Marcelo Ferreira, diretor da ACAD.



Araripina, PE.

ACAD Brasil desbrava os sertões cearense e pernambucano

Em setembro, em uma mesma semana, foram realizadas três edições do ACAD Conexões, no Norte e Nordeste. Os encontros chegaram à capital do Pará e até aos sertões cearense e pernambucano. Dezenas de pessoas de outros municípios, abrangendo as regiões de Araripe e Cariri, viajaram quilômetros só para participar do encontro especialmente criado para gestores de academias. Representantes de cerca de 20 cidades, entre as quais Juazeiro do Norte, Araripina, Belém, Crato, Barbalha, Várzea Alegre, Missão Velha, Potengi, Milagres e Brejo Santo marcaram presença e puderam conhecer mais sobre a atuação da Associação.



São Paulo, SP.

“Esses grandes encontros da ACAD nas regiões do Araripe e Cariri, nos estados do Ceará e Pernambuco foram fenomenais. Saber que tivemos quase 20 cidades reunidas nos deixa muito orgulhosos de fazer parte desse processo no qual a Associação vem expandindo e alcançando todo o Brasil. Sair do eixo Rio-São Paulo e chegar ao sertão do Nordeste é algo gratificante, ainda mais quando sabemos que os empresários que aqui estiveram conheceram mais do trabalho que é feito na ACAD. Já estamos ansiosos pelos encontros de 2026”, disse Leandro Batista, diretor regional da ACAD no Ceará.

Para Wescley Garcia, diretor regional da ACAD no Rio Grande do Norte, que também foi palestrar no Ceará e em Pernambuco, esse movimento é motivo de orgulho. “Fiquei muito feliz e orgulhoso em poder compartilhar conhecimento com gestores do Norte e do Nordeste, em Araripina e Juazeiro do Norte e em Belém do Pará, onde a ACAD chegou pela primeira vez. Foi ótimo ver o nível de comprometimento na busca por conhecimento daqueles empreendedores do sertão. Eu tive a oportunidade de compartilhar um pouquinho na minha palestra de estratégias



Araripina, PE.

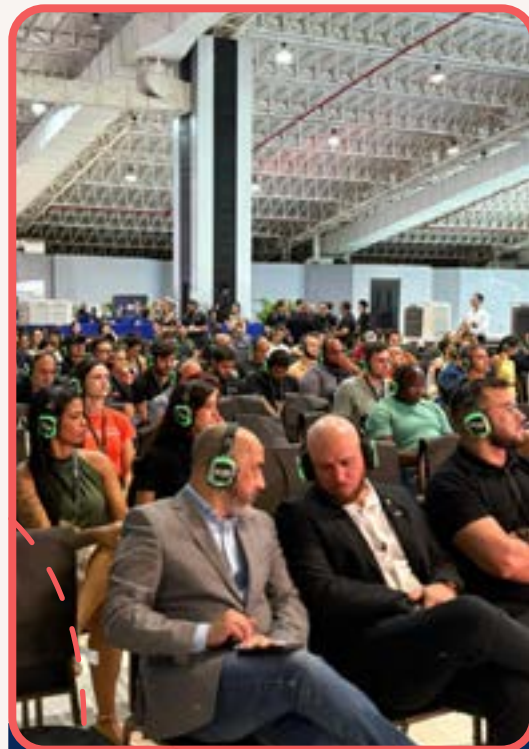
para aumentar a taxa de retenção dos clientes dos negócios. É muito bonito ver a ACAD mais próxima, ajudando os empreendedores a se desenvolver cada vez mais.”

O primeiro encontro do ACAD Conexões do ano de 2025 foi realizado no dia 6 de fevereiro, em Belo Horizonte, no Estado em que Carlos Eduardo Moura Rodrigues (o Carlão para a turma do fitness) é diretor regional. Ele é um líder muito atuante, sempre disponível para trabalhar em prol do setor. Toda a dedicação dele às ações da Associação ficam evidentes nos encontros regionais, especialmente em Minas.

No dia 16 de maio, mais uma vez Minas Gerais foi sede do evento da Associação, reunindo dezenas de empresários e gestores locais. Para fechar o ano com chave-de-ouro, não poderia ser diferente: o último encontro ACAD Conexões de 2025, no último dia 27 de novembro, teve casa cheia e sotaque mineiro.

“Foram três edições do Conexões aqui em Minas, o que mostra o interesse dos empresários da região e, também, os esforços da Associação em ouvir as demandas dos gestores do fitness e estar cada vez mais presente para contribuir com

a construção de soluções. Vivemos um momento especial para o nosso setor, mas ainda precisamos cuidar dos nossos negócios com atenção, dedicação e sempre pensando na coletividade, que é o que vai nos permitir ir ainda mais longe e com mais sucesso”, disse Carlão.



Brasília, DF.

Engajamento: diretores regionais e lideranças fazem toda a diferença

A ideia de nacionalizar a ACAD dependia não apenas de um forte desejo da diretoria, mas sobretudo de um movimento fundamental, baseado no engajamento! Identificar empresários de todas as regiões do país e convidá-los não apenas para se associarem, mas para se tornarem líderes em suas cidades, seus estados, foi uma missão difícil, mas que desencadeou resultados excelentes.

Para a diretora da ACAD, Monica Marques, que acompanhou de perto os bastidores desta última década de atuação,



ACAD Conexões dentro do BCFW - Brasília, DF.

uma das marcas mais significativas para a virada da Associação foi o engajamento promovido em 2024 e acentuado neste ano. “Nós sempre fomos um grupo muito pequeno na Associação, com sete diretores que faziam muito barulho e que realizavam o que era possível com a ajuda das próprias redes. Em 2024, bem no início do ano, começamos a estruturar o movimento dos representantes regionais, que viraram diretores e lideranças em suas regiões, por todo o Brasil.”

Este movimento iniciado em 2024, se consolidou este ano. “O grande divisor de águas é o engajamento: trouxemos dezenas de empresários para dentro da Associação, com a visão de que eles precisavam atuar, em suas regiões, em defesa do setor, para protegê-lo e desenvolvê-lo. Esse engajamento se reflete em nossas conquistas no processo da Reforma Tributária, que foi favorável às academias; na voz que temos no Congresso Nacional que nos ajuda a conter projetos de lei que podem atrapalhar as atividades das academias; e, também, no número de associados, hoje mais de 2400 pessoas que acreditam na força do associativismo”, concluiu Monica Marques.

O ano de 2025 ainda nem terminou, mas a agenda de encontros regionais do

ACAD Conexões já está prontinha para 2026: “já temos programados 18 eventos, mas sempre realizamos mais do que planejamos. Essa é a beleza de fazer tudo, com muito amor e dedicação, em prol de um setor”, finalizou Ailton Mendes.



Juazeiro do Norte, CE.



Conectamos seu espaço ao mercado B2B, expandindo seu alcance para além de seus clientes de balcão



Nesses 13 anos de existência, nos equipamos com o conhecimento necessário para ajudar a desenvolver e crescer a sua academia

80 mil

academias e estúdios no mundo aceitam Wellhub

26 mil

empresas clientes

Presente em

13 países



Conversão de novos usuários

3-5x maior

Partner Club

Desconto em energia, rádio, maquininha e renda extra via Wellhub TV

+34% a.a.

taxa média de crescimento do total de repasses aos parceiros

Seja parceiro Wellhub, sem custo, e preencha os horários ociosos da sua agenda

Acesse wellhub.com ou aponte a câmera do celular para o QR Code e cadastre a sua academia em poucos cliques



CONHEÇA AGORA!

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

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

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



Qual o resultado após ativar essa função do sistema?

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

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

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

ACESSE:

NEXTFIT.COM.BR

#VemProPróximoNível

PROJETO **verão** VULP

A climatização
da sua academia
no ritmo do verão.

Fale com a Vulp

Com o **Leaseback Vulp Air**, os aparelhos de **ar-condicionado** da sua academia viram **capital** para você **investir no que realmente importa: seus alunos e sua estrutura.**

A Vulp compra os equipamentos, coloca dinheiro direto no seu caixa e continua cuidando de tudo com manutenção completa, gestão técnica e conforto garantido.

Você mantém o **ambiente climatizado, sem custos de compra, sem dor de cabeça** e com muito mais **eficiência.**

É tecnologia, economia e praticidade em um só modelo.
Você assina, usa e ainda recebe por isso.



Assine




Use



Receba



 (11) 3039 6555



vulpair.com.br



VULP AIR



Balanço 2025 e planos para o próximo ano

Um resumo dos feitos da Associação nos últimos doze meses, o legado de um presidente que representa o setor e o que já está confirmado para a agenda de 2026

A coluna **ACAD Faz** publicada nas edições da revista e do informativo semanal vem mostrando, ao longo do ano, os muitos feitos realizados pela Associação em prol dos negócios de academias. Encontros próprios para gestores, em diversas regiões do país; participação expressiva em eventos do mercado; um forte e minucioso trabalho de políticas públicas; conversas com autoridades governamentais; acompanhamento feito pelo corpo jurídico aos projetos de lei que impactam o setor; engajamento dos diretores e líderes regionais; e incontáveis reuniões com parceiros fazem parte destes esforços que vêm fortalecendo o setor nacional de fitness.

“Temos motivos de sobra para comemorar: começamos o ano de 2025 com a vitória na Reforma Tributária, estivemos presente no Congresso Nacional, com diálogos importantíssimos com senadores, deputados e representantes de comissões estratégicas para nossos pleitos e, também, conseguimos impedir o avanço de projetos de lei que poderiam impactar negativamente as atividades das academias. Realizamos 16 encontros regionais da ACAD e estivemos com destaque nos principais eventos nacionais e internacionais do setor. Ampliamos a força de nossas lideranças, em todo o país, e surfamos na onda de um mercado aquecido. É ou não é para comemorar?”, disse **Ailton Mendes**, presidente da ACAD Brasil.

A seguir, um resumo do que a ACAD fez este ano em prol do setor.

Primeira vitória do ano de 2025: Reforma Tributária é favorável às academias

O ano começou com uma gigantesca vitória para o setor nacional de fitness: no dia 16 de janeiro de 2025, foi sancionada a primeira lei que regulamenta a Reforma Tributária, com saldo positivo para as academias.

“Há pelo menos cinco anos, a ACAD se dedica às tratativas sobre a Reforma Tributária. Muitas viagens à Brasília, com conversas e reuniões para que soluções fossem encontradas a fim de minimizar o impacto nos negócios de academias. Também foi feito um acompanhamento minucioso de todos os passos dados pelas autoridades envolvidas com a pauta. A liderança do Ailton neste tema foi fundamental para que tivéssemos um desfecho positivo”, disse **Mario Duarte**, advogado da ACAD Brasil, que também liderou o processo junto à Reforma.

Tal conquista só foi possível porque a ACAD Brasil, junto com entidades do setor, lideranças em todos os estados e empresários de academias, trabalhou incansavelmente, ganhou mais representatividade nacional, construiu relações sólidas dentro do Congresso Nacional e mostrou a verdadeira importância deste mercado para a saúde da população brasileira. Essa vitória foi liderada pela ACAD, mas construída a muitas mãos.

“Foi uma vitória extraordinária para o setor e um exemplo incontestado da força associativa. A forma como o Ailton vem conduzindo a ACAD e aproveitando o imenso engajamento de empresários que se tornaram diretores e lideranças regionais faz muita diferença para o nosso mercado”, disse **Monica Marques**, sócia-diretora da Companhia Athletica, diretora da ACAD Brasil e ex-membro do conselho da Health & Fitness Association – HFA, maior entidade mundial do fitness.

Diretoria vai à Brasília dialogar com autoridades sobre fomento ao fitness

Não é nada incomum encontrar representantes da ACAD Brasil pelos longos corredores do Congresso Nacional, que ligam a Câmara dos Deputados ao Senado Federal. Em 2025, foram muitas as incursões de comitivas da Associação à Brasília sob o propósito principal de dialogar com autoridades governamentais. Na pauta principal, o desenvolvimento do setor de academias e dos profissionais de Educação Física. A agenda regular em Brasília faz parte das estratégias da Associação para manter o diálogo com deputados, senadores e demais representantes das casas legislativas.

“Estar com frequência na capital é um compromisso do presidente Ailton, porque ele entende que os encontros presenciais são importantíssimos para a manutenção de todo o relacionamento que construímos com as autoridades do Congresso Nacional. Também são espaços valiosos de diálogo e muito oportunos para que possamos entregar informações sobre o nosso setor, mantendo os governantes atualizados sobre o tamanho da nossa indústria e a importância dos negócios de academias para toda a população brasileira”, disse **Patrick Aguiar**, diretor da ACAD Brasil.

Nas rodadas de diálogo, a comitiva ACAD Brasil tem a oportunidade de mostrar o quanto o setor de fitness é funda-



mental para a sociedade e para os cuidados com a saúde. Todo o trabalho de políticas públicas feito incansavelmente pela diretoria, lideranças e equipe da Associação tem contribuído para que o setor possa atuar em suas atividades com a garantia da livre iniciativa e da livre concorrência.

Mais de 2400 associados de todos os Estados brasileiros

Não faz tanto tempo assim e era comum alguém dizer: a ACAD não tem nenhuma academia do Piauí. Hoje, são 21 associados piauienses. Olhando para o continental mapa do Brasil, com suas imensas dimensões, não há um só Estado que não esteja representado e participando desse movimento que é a força associativista da ACAD Brasil. Roraima, Rondônia, Acre, Sergipe, Alagoas, Tocantins, Amapá... de Norte a Sul, de Leste a Oeste há empresários de academias das capitais, grandes cidades e de dezenas de cidades do interior.

Até o fechamento desta edição, o número de associados em todo o país ultrapassava 2400, o que representa 6% do total de 40 mil academias brasileiras registradas no Sistema Confef/CREFs, sob o CNAE de condicionamento físico.

“Conquistar cerca de mil novos empresários, em pouco mais de um ano, parecia uma meta impossível. Quando o Ailton propôs esse desafio à diretoria, aos líderes e à equipe operacional, ficamos todos céticos: era uma meta ambiciosa. Mesmo assim, é claro que topamos. Esse resultado é fruto de uma estratégia muito bem desenhada pela diretoria, prevendo participação em eventos, criação de encontros próprios e um corpo a corpo junto aos empresários de academias em todo o país. Valeu a pena todos os esforços!”, disse **Andrea Rodrigues**, gestora executiva da ACAD Brasil, que está há 16 anos na Associação.



ACAD Talks: mentoria com especialistas de peso

Fernando Menezes, CEO da rede de academias Selfit e diretor da ACAD; Alessandro Mendes, consultor à frente da Arqueiros; Paulo Akiau, presidente da ABC Evo; Leandro Cardoso, CEO da rede Alpha Fitness e líder da ACAD na Bahia, foram os primeiros convidados do ACAD Talks, uma mentoria exclusiva para o fitness, com especialista de mercado que falam sobre boas práticas de gestão e negócios de academias, criada pela Associação em 2025.

“Mesmo sem saber ao certo do que se tratava, atendi ao chamado do Ailton, já sabendo que coisa boa viria por aí. Fui mentor da segunda edição do ACAD Talks e fiquei muito feliz em ver gestores participando, fazendo perguntas, verdadeiramente interessados com o tema. Nosso mercado tem crescido muito e mentorias como essa nos ajudam a acompanhar as novas tendências”, disse **Alessandro Mendes**.

“Esta mentoria é um verdadeiro marco para o setor nacional do fitness, pois transforma conhecimento prático em ferramenta para empreendedores e profissionais”, disse Fernando Menezes.

“O conceito da mentoria é muito bacana, porque é nas experiências, nos acertos e

erros, no botar a mão na massa que a gente aprende a atuar no fitness. É no dia a dia da gestão, em cada academia, em cada empresa fornecedora, que construímos esse belo mercado que não para de crescer. Parabéns, Ailton, por mais essa iniciativa e obrigado pelo convite”, disse Paulo Akiau.

Para Leandro Cardoso, a mentoria é mais do que um espaço de aprendizado. “É um momento de inspiração, não só para quem ouve as histórias, mas também para quem as conta. É de imensa generosidade o Ailton convidar pessoas, com experiências diferentes, que têm a oportunidade de contar suas trajetórias e, também, de se reconhecer nas histórias de outros empresários. É muito bonito ver como essa mentoria tem inspirados todos nós que, de alguma forma, fazemos parte dessa Associação.”

Agenda 2026: ações do ACAD Mulher e 18 eventos regionais já estão previstos

Como parte da estratégia de fortalecimento da ação da ACAD Brasil em cada região, contribuindo com o trabalho das lideranças regionais, a cada ano a Associação intensifica a agenda de encontros próprios nos Estados. Em 2025, foram realizadas 16 edições do ACAD Conexões e, para 2026, já estão planejados 18 encontros regionais.

A ACAD também marcou presença nos principais eventos do mercado, com estande, palestras de representantes da diretoria e ações





de marketing em cada um deles: The HFA Show (em Las Vegas), com caravana de empresários brasileiros, Fibo (Alemanha), Remini (Itália) Arnold Sports Festival, Expo Fitness Brasil, Encontro Internacional de Natação, Rio Sport Show, Edições especiais do ENAF, Fit Connect Pernambuco.

Uma das novidades já anunciadas para 2026, que começou a ser estruturada este ano, é o ACAD Mulher, um movimento que nasceu de um grupo de mulheres à frente de negócios de academias, dispostas a dividir com todo o setor as boas práticas de gestão que fazem diferença em suas empresas e compartilhar as suas histórias de sucesso. O ACAD Mulher reúne empresárias, gestoras, guerreiras do fitness: todas bem-sucedidas! As diretoras Arethusa Salomão e Monica Marques são as líderes de mais esse feito.

“O objetivo desse movimento é inspirar outras mulheres, trazer ainda mais representantes femininas, as ideias, as experiências, o olhar e as propostas delas para dentro da nossa Associação. Em 2026, teremos uma agenda cada vez mais forte do ACAD Mulher, com a certeza de que ainda mais empresárias do fitness estarão presentes nesses nossos esforços. O Ailton não só abraçou a ideia deste movimento, como é o mais novo entusiasta e propôs uma série de ações para que o ACAD Mulher seja uma força, em 2026”, disse Arethusa Salomão, diretora da ACAD no Mato Grosso do Sul.

Um forte legado de fraternidade e de cuidados com o próximo

Não há dúvidas de que a Associação conecta pessoas, aproxima o empresário de uma pequena academia com o gestor de uma rede milionária, mistura sotaques de todo o país, reúne diferentes modelos de negócios de academia e todo mundo se junta por um mesmo propósito, uma causa em comum. Para Ailton Mendes, também é motivo de orgulho a luta da ACAD contra o sedentarismo e a luta pela livre iniciativa, que são frentes tão importantes para o setor. Claramente, houve um progresso em termos de gestão, mas, segundo ele, “esta casa sempre reuniu pessoas sob um mesmo princípio: empresários voluntários, que doam tempo e *know-how* para a coletividade, para todo o setor”.

Quando o Ailton é questionado sobre qual é a marca que ele gostaria de deixar: “acho que é a da fraternidade, é a de agir de forma colaborativa, é a de ter um amor por tudo e por todos deste nosso mercado, de uma forma desinteressada, que é só de entrega. Acredito imensamente em pessoas que querem fazer algo de bom, que doam tempo e esforços para uma causa maior, para o coletivo, para um setor. É o que fazemos aqui.”

Com quase 30 anos de mercado fitness, o consultor Gustavo Fleming há muitos anos acompanha a ACAD Brasil e mais recentemente tem se aproximado ainda mais, inclusive com participação presencial nos eventos organizados pela Associação. “Por mais otimista ou visionário que a pessoa seja, ninguém poderia imaginar que o mercado fitness fosse crescer da forma como cresceu, especialmente depois da pandemia de Covid-19. O fato de a ACAD ter alcançado mais de 2 mil associados mostra o espaço que já foi ocupado. Mas, é preciso crescer ainda mais. e acredito que um dos caminhos para isso seja mostrar às pessoas. O Ailton tem sido um líder agregador, que faz questão de trazer cada vez mais empresários para a Associação e que deixa todo muito à vontade para construir esse mercado em constante evolução.”

O empresário carioca, Kleber Pereira, foi presidente da ACAD Brasil e acredita que não há ninguém melhor do que o Ailton para dar continuidade ao trabalho da Associação. “Em algum momento, temos que passar o bastão. Temos que passar o que a gente aprendeu para

os mais novos continuarem essa jornada. Para que eles possam construir um mercado ainda melhor do que o que estamos deixando. Hoje, sabemos que a atividade física é essencial à saúde de toda a população e que nosso mercado não vai parar por aqui. Tenho que parabenizar o Ailton, que é um cara batalhador, que tem a essência da ACAD, que é um líder especial porque carrega essa essência. Hoje, não vejo quem possa substituí-lo à frente da Associação, porque precisa ser alguém com o DNA da ACAD, aquele que a gente plantou lá atrás, há 26 anos.”

Para finalizar, um convite do presidente da Associação: “ao longo de sua história, a ACAD desenvolveu um olhar muito humanizado, que é um reflexo também dos cuidados que temos com os nossos negócios. Cada um de nós que atuam neste setor tem um olhar cuidadoso com o outro, quer ajudar, quer apoiar, quer estar junto nos desafios. Existe uma ‘Cultura ACAD’, um protocolo que não está escrito, mas está dentro de cada um dos diretores, cada um dos líderes Brasil afora. Venha fazer parte desse time e associe-se”, finalizou Ailton Mendes.



UNIFORMES QUE ELEVAM A IDENTIDADE DA SUA MARCA.

Nossos uniformes personalizados são desenvolvidos com tecidos tecnológicos, que garantem leveza, secagem rápida e proteção UV, proporcionando performance e conforto para quem veste.

- **Personalização exclusiva**
- **Tecidos de alta tecnologia**
- **Pedido mínimo acessível a partir de 5 peças**
- **Condições de pagamento flexíveis**
- **Produção, personalização e entrega em todo o Brasil**

Contatos



(31) 97212-9051



flipsalvador@gmail.com



@flipuniformes



PISCINA+LUCRATIVA

Faça parte do grupo aberto da **Metodologia Gustavo Borges** e tenha acesso a conteúdos que podem acelerar o crescimento da sua operação aquática.



ENTRE PARA O GRUPO



TRENDX | 15 ANOS
KEISER RAE goper



A 1ª ESTEIRA DO MUNDO COM
RECONHECIMENTO FACIAL

Personalização instantânea

UNIMOS TECNOLOGIA, EXPERIÊNCIA ÚNICA PARA O ALUNO, MAIOR ENGAJAMENTO NO TREINO E INOVAÇÃO PARA ALAVANCAR SEU NEGÓCIO.

Fale com o nosso time de especialistas:

☎ (11) 3637-8712 📷 @trendx.br

WWW.TRENDXBRASIL.COM



LEIA O QR CODE
E FALE CONOSCO



A **MELHOR ESCOLHA** PARA O SEU NEGÓCIO

OS **EQUIPAMENTOS**
QUE AS GRANDES
REDES DE ACADEMIAS
CONFIAM.



D1FITNESS

NASM

10% de
desconto nas
certificações
NASM



Info: cecilia.varjal@nasm.org

ACAD Conference Rio de Janeiro: mais de 250 pessoas conectadas em um só propósito!

ACAD CONFERENCE 2025

Um dia de imersão no fitness; feira de negócios com 18 fornecedores-parceiros; palestras inspiradoras; dinâmicas sobre gestão de negócios; diversas conexões e... muitos, muitos abraços!

O ACAD Conference 2025 começou um dia antes: mais de 30 líderes e diretores da ACAD, vindos de várias regiões do país, foram chegando ao hotel, ao longo de quinta-feira, dia 13 de novembro. Já no saguão, os abraços demonstravam a energia e o propósito daquela reunião. Na chegada ao quarto, um kit super carioca — biscoito Globo, Matte Leão e cerveja Praya — dava às boas-vindas a quem vinha de longe. À noite, a celebração entre empresários e gestores e... mais abraços.

A manhã tão aguardada da sexta-feira, dia 14, começou com muito *networking*. Ao entrar no espaço do ACAD Conference, os participantes já encontravam a Feira de Negócios, com 18 marcas dos fornecedores-parceiros, produtos e serviços com condições especiais. Um momento para o café, novas conexões e ainda mais abraços.

“Ficamos muito felizes com toda aquela turma reunida sob o propósito comum de apoiar e desenvolver o nosso setor. Colocamos muitos esforços no evento, para que todos pudessem se sentir acolhidos e integrantes deste nosso movimento nacional. O Conference é sempre um espaço de aprendizagem para todos nós. Que venham as próximas edições e muitos mais abraços”, disse Ailton Mendes, presidente da ACAD Brasil.



Onde tudo começou: Rio de Janeiro

A ACAD nasceu pelas mãos de um grupo de empresários do Rio de Janeiro, a maioria à frente de academias com piscina. Naquele grupo, Richard Bilton, da Companhia Athletica, era o único paulista; e o médico Carlos Heitor Bergallo já via o fitness como um mercado de saúde e bem-estar.

No Conference 2025, três dos 10 presidentes que passaram pela ACAD Brasil estiveram presentes: Kleber Pereira, carioca que participou da diretoria durante 10 anos; Gustavo Borges, de Ribeirão Preto, que começou o processo de nacionalização da entidade; e Ailton Mendes, atual presidente que, junto com as lideranças de todo o país, fez com que o número de associados saltasse de 450, em 2016, para mais de 2400, este ano. O Conference trouxe de volta empresários cariocas que contribuíram para o começo dessa história: Renato Harouche, da academia Tubarão, um dos fundadores da ACAD; Janir Carvalho, Jorge Lelis e PC Chieza, empresários que participaram ativamente da diretoria, e muitos outros que prestigiaram o evento.

Diretor da ACAD e líder no Rio de Janeiro, Marcelo Ferreira comemorou: “Tivemos casa cheia e isso é motivo de muito orgulho. Durante alguns anos, a gente suava para conseguir colocar 50 pessoas em nossos eventos aqui. O Conference teve cerca de 250 gestores. O formato do evento é muito dinâmico e tem atraído cada vez mais pessoas, mas, sabemos que o maior desafio da ACAD é sempre o próximo passo, é sempre o que está por vir, o que ainda vamos realizar.”



Homenagens, palestras inspiradoras e ACAD Talks na prática!

Na abertura do ACAD Conference, a entrega de placas de agradecimento a dois gigantes: Fabio Saba, diretor da Fitness Brasil, com mais de 40 anos de atuação no mercado; e Gustavo Borges, medalhista olímpico, empresário, líder da Metodologia que leva seu nome e ex-presidente da ACAD, receberam as homenagens e em seguida ministraram suas palestras sobre liderança e gestão. Fechando a agenda da manhã, Carlinhos Califórnia, especialista em marketing digital, conversou com a turma sobre Inteligência Artificial, trazendo exemplos práticos e ferramentas que podem ser aplicadas no dia a dia das academias.



Na parte da tarde, uma novidade: uma edição do ACAD Talks presencial, na prática, com quatro especialistas. Peter Thomas da ABC Evo, William Gerst, da Total Pass, Felipe Bianchessi, advogado do setor, e Carlos Eduardo Moura, diretor da ACAD em Minas Gerais, abordaram os temas: Cultura organizacional; Uso de agregadores para gerar mais rentabilidade aos negócios; Insalubridade dos profissionais de limpeza nas academias; e Posicionamento de marcas.

A mentoria contou com dinâmicas, estudos de casos, definição de estratégias para solucionar problemas e apresentação das soluções, num momento de aprofundamento. Ao final das quatro rodadas, cada especialista subiu ao palco para apresentar a todos os presentes quais foram as resoluções encontradas. Foi uma rodada imperdível de práticas de gestão!

Alguns depoimentos de quem participou do ACAD Conference Rio de Janeiro

“Um evento de primeira. Ouvir Carlinhos, Fábio Saba e Gustavo Borges é sempre uma oportunidade fora de série. Esses encontros da ACAD com pessoas do Brasil todo sempre nos atualizam muito sobre o que vem acontecendo no país. Essas conexões fazem com que a gente leve alguma coisa diferente para o dia a dia das nossas academias.”

Rodrigo William Ferreira,
academia Via Campus, Viçosa, Minas Gerais

“A recepção no evento foi a melhor que se podia imaginar, acima da expectativa. Mas isso já está no DNA da ACAD, que sempre capricha demais no processo de acolhimento, de integração e de unir tantas pessoas sob um mesmo propósito, em prol de uma causa bem maior que é promover o setor. É por isso que estamos todos juntos.”

Jose Estelio Risuenho, *diretor da ACAD Brasil no Pará*

“Participar de um encontro da ACAD é sempre muito bacana, porque encontramos pessoas que nos inspiram a buscar uma melhor performance dos nossos negócios. Essas conexões são fundamentais e os encontros presenciais nunca poderão ser substituídos, porque esse contato é muito importante também para os negócios.”

Leon Sayegh, *Diretor da ACAD Brasil no Espírito Santo*

“Vou falar de cada detalhe pensado pela equipe da ACAD, desde que a gente chega no quarto do hotel, sempre tem um mimo que faz grande diferença. A expectativa é sempre alta porque conhecemos os outros eventos realizados pela Associação, sempre de excelência. Sou muito fã desses encontros e não perco um.”

Rafael Coelho, *diretor da Acad Brasil na Bahia*





“Sou um defensor do associativismo e quando conheci a ACAD, há mais de 20 anos, logo me associei e isso foi muito importante nessa trajetória de 47 anos da minha academia. É muito bacana ver que começamos bem pequenos e hoje somos muitos associados. As pessoas entenderam a importância da Associação: juntos nós somos muito mais fortes.”

Taner Verçosa,

Diretor da ACAD Brasil no Amazonas



A força das parcerias com fornecedores de ponta!

Um dos pontos altos do evento foi o *happy business*, que reuniu 18 fornecedores-parceiros que ofereceram condições exclusivas e oportunidades de negócios. Estiveram presente no Conference: ABC Evo; Caixa; Casa do Fitness; D1 Fitness; Kikos; Matrix; Metalife; Metodologia Gustavo Borges; Movement; My Nutri; NASM; Polar; Segasp Sports; Tecnofit; Total Pass; Trendx; Vision; Vulp Air.

“Participamos do Conference em 2024 e chegamos este ano com uma expectativa muito maior. Foi um ótimo momento para estabelecer relações e rever nossos clientes. Somos parceiros da ACAD e estivemos juntos na Fitness Brasil, em agosto, no Encontro Internacional de Natação, em outubro, e no ACAD Conference, em novembro, fechando o ano com muita sinergia.”

Rodrigo Vidal Ferraz, *da Metodologia Gustavo Borges*

“É sempre um prazer participar dos eventos da ACAD, que a cada ano são maiores. A D1 enxerga os negócios do Rio como cases de muita importância. Esses eventos são de extrema importância, pois queremos nos inserir cada vez mais no meio fitness e fazer parte do grupo que desenvolve o setor que é incrível.”

Lucas Carvalho, *da D1 Fitness*

“A ACAD é muito importante no mercado e é reconhecida por isso. No Conference, estamos mais próximo do nosso cliente para ouvi-lo e entender as dores dele e saber como a gente consegue ajudar. No Conference, um dia antes do evento, já fazemos negócios, conversamos com clientes e movimentamos o mercado. Podem sempre contar com a nossa participação.”

Peter Thomas, *da ABC Evo*

“Esse foi o meu primeiro evento com a ACAD e uma super oportunidade de estar com donos e operadores de academias, de ouvir deles sobre como podemos ajudá-los, trazendo soluções de treinamento e qualificação para os profissionais que estão lá tocando o negócio deles no dia a dia. Fiquei muito feliz de participar desse encontro.”

Cecilia Varjal, *da National Academy of Sports Medicine – NASM*

Um novo modelo de negócio



OTIMIZAÇÃO
DO ESPAÇO



10 ALUNOS POR
INSTRUTOR



RETORNO
FINANCEIRO



REFORMER
ADVANCED

SUCESSO NA EUROPA E NOS EUA,
AGORA EM **SEU ESTÚDIO DE PILATES.**

 |  metallifepilates.com.br

SAIBA MAIS



 **LIQUIDA
STARKE**

EXCLUSIVA PARA ASSOCIADOS ACAD

Os **melhores equipamentos de
musculação e cardio** que sua
academia precisa, com
durabilidade, desempenho e
conforto em cada treino.

CONFERIR PRODUTOS

**Estoque limitado e condições válidas por tempo determinado!*



NewFitness
FITNESS GROUP

NEWTECH
STRENGTH EQUIPMENT

Agora é oficial!

A NewFitness é distribuidora New Tech.

Potência, inovação e design que **transformam academias** em verdadeiros centros de performance.



A potência dos equipamentos NEWTECH, **patrocinadora oficial do Mr. Olympia**, agora está ainda mais perto de você.

A **NewFitness é a distribuidora oficial da marca no Brasil**, trazendo o que há de melhor em tecnologia, desempenho e design para o seu espaço fitness.



M TORTURE

A escolha certa para quem **exige o melhor.**

+55 11 97168-2840



WWW.NEWFITNESS.COM.BR



@NEWFITNESSBR

Clube de Benefícios

O que é?

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

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

Com apenas ✓

R\$ 109,35 /mês

Economize mais de R\$10k*

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

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



GETNET

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

Taxas a partir de 0,85%.

Taxas por Modalidade / Bandeiras					
Bandeira	Debito	Credito à Vista	Parcelado 2 a 5	Parcelado 7 a 32	E-commerce (preço médio)
Amex	0,90%	2,02%	1,50%	1,85%	1,99%
Cartão	0,85%	1,50%	1,75%	1,78%	1,99%
Debito	0,85%	1,50%	1,75%	1,78%	1,99%

50%

de desconto no Aluguel de equipamentos e tecnologia - Máquinas

*O percentual do desconto: 50% - para Máquinas para associados ACAD Brasil que aderirem ao benefício. Confira os valores atualizados no portal: www.getnet.com.br/beneficios/maquinaria.



REDUÇÃO NO ECAD

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



DESCONTO NO SISTEMA EVO

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



SUPORTE JURÍDICO

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



D1 FITNESS

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



SISTEMA TECNOFIT

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



RÁDIO ACADEMIA DA LISTENX

Elimine as reclamações sobre músicas na sua academia de forma profissional com

2 meses grátis de Rádio Academia da ListenX.



Confira todas as vantagens!

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



CURSO ONLINE

Liberação Miofascial e Ventosaterapia

Método Pain Anatomy

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

WWW.VIBEEEDUCACIONAL.COM

(43) 9 9970-5856



Sua academia ainda tem problema com música?

Com a Radioacademia, você garante playlists atualizadas e no ritmo certo para treinar, além de ter anúncios estratégicos que engajam e organizam o ambiente.



Música profissional para motivar alunos;



Anúncios personalizados com IA ou locutores;



Anúncios automáticos para organização da academia;



Gestão remota e padronização de todas as unidades;

Mais de **milhares de academias no Brasil e América Latina** já usam.
A sua ainda vai ficar pra trás?

Experimente Grátis a Radioacademia





Treinos coletivos ganham nova força no mercado fitness

Pesquisas mostram que treinar em grupo aumenta a motivação, reduz as desistências e melhora a saúde física e mental. A energia coletiva, o incentivo mútuo e o senso de pertencimento transformam cada treino em uma experiência envolvente e inspiradora, que vai além da busca por estética. E essa ainda é a aposta de muitos gestores para resolver antigas questões dos negócios de academias.

A personalidade de cada pessoa é forjada no convívio com os outros, por isso a riqueza da vida humana depende fundamentalmente dessas relações. O ser humano nasceu para viver em tribos, grupos, em relacionamentos diversos. Desde o início dos tempos, a atividade física tem experimentado este aspecto do senso de comunidade, do pertencimento. Das aulas coletivas de aeróbica, spinning, dança e step, que eram “febre” nas décadas de 1980, 90 e anos 2000, até às mais modernas modalidades como circuitos funcionais, CrossFit, Hyrox, DekaFit e mesmo o “novo” Pilates, os treinos em grupo sempre fizeram parte da prática esportiva, no mundo todo.

No mais recente cenário mundial no qual os cuidados com a saúde física e mental estão cada vez mais presentes na vida das pessoas, as aulas coletivas voltaram com força total às academias. Um longo período de isolamento experimentado durante a pandemia; inúmeras pesquisas científicas indicando a necessidade da atividade física para a prevenção da saúde; e a longevidade saudável como meta para boa parte da população são alguns dos fatores que impulsionaram a volta dos treinos coletivos. Mais do que simples exercícios, essas modalidades promovem resultados físicos expressivos e fortalecem o vínculo entre os praticantes. O Brasil já ultrapassa 40 mil academias em funcionamento, consolidando-se como uma das líderes mundiais no setor fit-

ness. E o que não faltam são ofertas de treinos coletivos para todos os gostos.

Para saber mais sobre esse movimento do fitness — um setor em constante mudança e inovação — a equipe da Revista ACAD Brasil conversou com dois especialistas que acompanham de perto as tendências mundiais em termos de atividade física e negócios de academias. Eduardo Netto, sócio e diretor técnico da Bodytech, palestrante dos grandes eventos do setor, e Paulo Akiau, presidente da ABC EVO e fundador da Body Systems, atuam há mais de 40 anos neste mercado, sempre atualizados sobre o que acontece no mundo, são dois consultores, conhecedores de causa e apaixonados pelo fitness.

Na construção desta matéria, os dois especialistas foram questionados sobre a força do “perencimento”, o que há de ofertas de modalidades, se é mesmo fato que atividades em grupo podem facilitar o hábito da prática do exercício físico e se o senso de comunidade pode estimular a aderência e a frequências às academias. As análises estão a seguir.

A origem das coletivas e a força perene dos treinos em grupo

Segundo **Paulo Akiau** — que em 1989, ao lado de Monica Tagliari, conquistou a medalha de ouro do Campeonato Brasileiro de Aeróbica — “a origem das aulas coletivas é a dança aeróbica, disseminada na década de 1980 nas academias pela bailarina e professora norte-americana Jacki Sorensen, começando na Califórnia. Na mesma época, o médico Kenneth Cooper, um dos pioneiros da medicina preventiva por meio de exercícios físicos, publicou estudos sobre os benefícios do exercício cardiovascular, que ele chamou de exercícios aeróbicos. Da junção das aulas da Jacki com a proposta do Cooper, surgiu a ginástica aeróbica, uma dança aeróbica mais simplificada, com movimentação mais intensa, muito saltito, corrida no lugar, deslocamentos.”

Aqui no Brasil, a primeira academia a investir em aulas de aeróbica foi a Runner — fundada

em 1983 por Mario Sérgio Moreira e José Otávio Marfará, em operação até hoje. Quem era o professor? É claro, o então atleta Paulo Akiau. “A aeróbica virou um acontecimento no país e muitas academias passaram a oferecer a modalidade.” Em pouco tempo, foram aparecendo as derivações: Marcelo Brigatto, de Juiz de Fora, que até hoje comanda aulas coletivas, criou a aero-cowboy. Em Porto Seguro, nasceu a lambaeróbica, que ganhou as telas de televisão e um imenso público Brasil afora.

Em meio ao *boom* das aulas coletivas, a Les Mills começou em 1996 um processo de internacionalização, saindo da Nova Zelândia, seu país de origem, para ganhar mercado na Austrália e em países europeus como Alemanha, França, Itália e Inglaterra. Um ano depois, em 1997, a marca chega aos Estados Unidos e ao Brasil. “A Body Systems, nossa empresa, era a representante da Les Mills no Brasil. Trazemos no nosso DNA toda aquela herança e a cultura fitness das décadas de 1980 e 1990. Ainda hoje, milhares de academias utilizam as modalidades Les Mills e a mais conhecida é o Body Pump, além do Body Attack, que é praticamente uma aula de aeróbica daquelas da década de 80, claro, num formato mais moderno”, disse Paulo Akiau.

“Toda essa febre da aeróbica foi muito intensa nas academias até a chegada do step praticado em aulas coletivas, que também revolucionou o fitness. Curiosamente, o step tem voltado com força ao mercado e diversas academias oferecem a modalidade”, finalizou Akiau.



As atividades em grupo facilitam o hábito da prática do exercício físico?

“Eu gosto muito dessa pergunta, porque é justamente isso que defendemos desde a década de 1980, quando eu comecei — praticamente junto com o mercado de academias. O fator mais importante de fidelização nas academias é exatamente o tribal: a comunidade, pertencer a um grupo, é quando o aluno se sente parte de algo, faz amigos, conhece novas pessoas. É a questão do pertencimento. As academias são ambientes extremamente acolhedores, perfeitos para reunir as tribos e muito favoráveis à facilitação dos relacionamentos interpessoais. Os treinos em grupo facilitam a fidelização do aluno na academia, exatamente pelo convívio social e pela necessidade que as pessoas têm de socializar. Esse ainda deve ser o primeiro ponto de atenção das academias. As aulas coletivas são um prato cheio para a formação dessas comunidades, dessas tribos. E elas também trazem uma vantagem muito grande para a operação da academia, que é uma questão de fluxo, porque você consegue colocar um número grande de pessoas por metro quadrado dentro de uma sala de aula, ou seja, um número maior de pessoas ocupando menos espaço do que ocupam na musculação, com os equipamentos”, afirmou Paulo Akiau.

Segundo **Dudu Netto**, as atividades coletivas aumentam a probabilidade de se criar o hábito do exercício por três pilares fundamentais:




Estrutura e previsibilidade: o praticante sabe que a aula tem início, meio e fim, com tempo de duração e estrutura definidos. Isso reduz a necessidade de tomada de decisão — que é uma das maiores barreiras comportamentais — e facilita a consolidação do hábito.

Compromisso social: quando existe um horário marcado e um grupo que conta com você, naturalmente as faltas diminuem. Esse senso de responsabilidade compartilhada aumenta a consistência e dá mais previsibilidade ao comportamento.

Prazer coletivo: treinar ao lado de outras pessoas torna a experiência emocionalmente mais rica. É possível compartilhar sensações positivas, celebrar pequenas conquistas e vivenciar o treino de forma mais leve. Isso intensifica a liberação de endorfina e faz com que a pessoa associe o exercício ao bem-estar, e não à obrigação.

Dudu Netto acrescentou: “Alguns estudos mostram que a sensação de pertencimento é um dos principais *drivers* para a aderência no longo prazo. Muitas vezes o cliente não volta apenas pelo treino — ele está cansado, desmotivado — mas volta pela comunidade. É o vínculo social que o traz de volta. Quando analisamos o porquê de isso acontecer, percebemos que a aula coletiva cria identidade. A pessoa passa a pensar: ‘eu faço parte deste grupo’. Isso prolonga a permanência dela na academia, porque ela começa a desenvolver vínculos afetivos com outras pessoas que conheceu ali. As relações que começam na sala de aula se expandem para fora, viram amizade, convivência. Isso aumenta a confiança no ambiente e reduz a sensação de isolamento.”

Neste cenário, há um motivo para que as aulas coletivas voltem a ser uma febre nas academias? Segundo o especialista, sim. “Acredito que o motivo seja justamente o fato de que as pessoas precisam dessa conexão. Hoje, temos formatos muito mais interessantes, especialmente dentro da lógica dos treinos híbridos. No passado, você precisava fazer uma aula para flexibilidade, outra para o cardiovascular, outra para força. Hoje, um único treino híbrido combina várias valências físicas. Modalidades como Hyrox, DekaFit, circuitos funcionais, com protocolos de força e cardio integrados entregam uma experiência completa: em uma única sessão você treina o corpo inteiro, com intensidade, propósito e progressão. A moti-



vação das pessoas também mudou: antes, o foco era muito mais estético e, agora, a tendência global é comunidade, propósito e funcionalidade. O treino funcional moderno não pensa apenas no músculo isolado — ele pensa no movimento e na performance para a vida. Isso ressoa profundamente com o consumidor atual”, finalizou Dudu Netto.

“O aluno de aulas coletivas tende a ter ticket médio maior: participa de eventos, busca programas especiais, investe mais em personal. É uma cadeia virtuosa para o negócio.”

Uma visão de negócios: coletivas minimizam antigos problemas

Segundo Dudu Netto, as academias — sejam de bairro, grandes redes ou boutiques — estão apostando cada vez mais nas aulas coletivas porque elas resolvem questões centrais do negócio. “A primeira delas é a retenção. A gente sabe, por diversos estudos e pela nossa operação, que tanto as coletivas quanto o personal trainer aumentam significativamente a permanência do aluno. Isso acontece porque criam vínculos sociais, pertencimento e rotina. E retenção é um KPI crítico quando falamos de lucratividade. Outro ponto fundamen-



MERCADO & TENDÊNCIAS

tal é a eficiência do espaço. Uma sala coletiva bem planejada e bem operada entrega um excelente retorno por metro quadrado. É um ativo estratégico, e quando você acerta programação, estrutura e ocupação, o impacto é direto no business.”

O time da Bodytech olha para as coletivas como um pilar de diferenciação competitiva. “Aula de localizada, bike ou alongamento qualquer academia pode oferecer. Mas a experiência — o como fazemos, o ambiente, o método, a entrega do professor — precisa ser percebida pelo cliente como algo único, algo que só encontra aqui. Esse é o verdadeiro diferencial. E isso nos leva ao elemento mais importante: o professor. Equipamento todo mundo tem, formato todo mundo replica, mas capital humano não se copia. O professor é o embaixador da experiência, é quem dá vida ao produto, que gera identificação emocional e quem faz o aluno voltar. Por isso, para que tudo funcione, precisamos desse líder dentro da

sala — o professor que inspira, conecta e representa a cultura da marca. Ele é o motor emocional da experiência e, para mim, o grande diferencial competitivo que nenhuma outra academia consegue replicar.”

Dudu Netto finaliza dizendo que: “o aluno de aulas coletivas tende a ter ticket médio maior: participa de eventos, busca programas especiais, investe mais em pessoal. É uma cadeia virtuosa para o negócio.”

Treinar em grupo aumenta a motivação, gera mais comprometimento, reduz o estresse, melhora humor e sono, promove a superação e, ao mesmo tempo, aumenta o círculo de amizade. Atividades coletivas também são boas para os negócios. Você já pensou em como uma aposta bem estruturada de modalidades coletivas pode ajudar à rentabilidade de sua academia?

LES MILLS yoga

TRANSFORME A OFERTA DE SUA ACADEMIA COM UMA SOLUÇÃO PREMIUM, ESCALÁVEL E FÁCIL DE IMPLEMENTAR.



Aponte a câmera para o QR Code, visite nosso site em www.lesmills.com.br ou siga-nos no Instagram @lesmillsbrasil

LES MILLS



Entrevista

Alan
Leach

Atual CEO e diretor de Vendas e Marketing do West Wood Club, um dos principais provedores de saúde e fitness da Irlanda, **Alan Leach** é reconhecido como estrategista de negócios de fitness, entre os mais influentes do mundo. É pioneiro em abordagens inovadoras de vendas e marketing que impulsionaram o WWC para seis regiões e mais de 44 mil clientes. Leach também foi presidente da Health & Fitness Association (antiga IHRSA) — o segundo não-americano a ocupar o cargo nos 45 anos de história da associação. Sua experiência o levou a fazer palestras na Europa, Estados Unidos, América do Sul, Ásia e Austrália e fez dele uma das vozes mais procuradas do setor. Este ano, Alan esteve no Brasil, onde ministrou nada menos do que sete palestras em um único evento: o Arnold Sports Festival, realizado em abril, em São Paulo. A equipe da Revista ACAD Brasil conversou com Allan Leach sobre mercado, inovação e futuro do fitness mundial.

Você esteve no Brasil e ministrou sete palestras! O que você achou do mercado brasileiro?

Fiquei profundamente impressionado com minha experiência no Arnold Sports Festival. Foi, sem dúvida, um dos eventos mais impressionantes da indústria de fitness que já participei. Com mais de 100 mil participantes, a escala e a organização do evento foram excepcionais e realmente estabeleceram uma nova referência para conferências internacionais. O próprio formato do Arnold Congress estabeleceu um novo modelo para eventos da indústria de fitness em todo o mundo. Mal posso esperar para ver como isso influencia futuras conferências.

O que me chamou a atenção no mercado fitness brasileiro foi o incrível nível de conhecimento e entusiasmo demonstrado pelos participantes. As pessoas não são apenas apaixonadas por fitness, mas também altamente informadas e preparadas para liderar o caminho para academias em todo o mundo. O Brasil tem alguns dos profissionais mais talentosos que conheci e a maneira como eles gerenciam e inovam no setor de fitness é inspiradora. Na verdade, temos vários brasileiros talentosos trabalhando em nossos clubes em Dublin, com mais de 60% da equipe e da gerência vindos do Brasil.

Sua experiência permite que você viaje pelo mundo para falar sobre o mercado. Quais são os avanços mais significativos do setor nos últimos anos?

Sem dúvida um dos maiores avanços foi o crescimento do treinamento de força. Mais e mais pessoas — homens, mulheres, crianças, na verdade pessoas de todas as idades — estão levantando pesos, especialmente pesos livres. Aumentou a demanda por plataformas elevatórias abrangentes, racks, bancos e halteres. As mídias sociais, com influenciadores constantemente falando sobre os benefícios do treinamento com pesos, desempenham um papel importante em dissipar os medos em torno dele, incentivando até mesmo os iniciantes a começar a levantar peso. Outra tendência importante é a crescente participação dos jovens no fitness. Os adolescentes estão começando suas jornadas na academia mais cedo, com as mídias sociais mais uma vez impulsionando essa mudança.

Também estamos vendo a ascensão do “consumidor educado”. Os frequentadores de academias de hoje chegam com uma riqueza de conhecimento graças aos tutoriais do YouTube, blogs e influenciadores fitness. Isso mudou fundamentalmente a forma como vendemos e comercializamos adequadamente. Alegações absurdas sobre resultados rápidos não são mais suficientes; os consumidores esperam transparência e sabem o que funciona. Além disso, houve uma mudança para uma gestão mais profissional nas academias, que agora estão investindo pesadamente em vendas, marketing e gerenciamento profissionais, reconhecendo que administrar um negócio de fitness é muito parecido com gerenciar qualquer outro setor de serviços. A paixão pelo fitness não é mais suficiente — as academias devem adotar uma abordagem estratégica de vendas e marketing para sobreviver e prosperar no mercado competitivo de hoje.

Em um mundo extremamente conectado e tecnológico, quais são as dicas de ouro para marketing e vendas, especialmente para academias?

A indústria de fitness é essencialmente um negócio de varejo e as mesmas regras se aplicam. A visibilidade é fundamental — você é visível para o seu público-alvo? A acessibilidade é outro fator crucial — sua academia tem boas conexões de transporte e opções de estacionamento? E, finalmente, hospitalidade, acolhimento — como você interage com seus membros todos os dias é muito mais importante do que o que você publica nas mídias sociais. No marketing de serviços, há uma frase: “A experiência é o marketing”.

Dominar vendas e marketing é essencial. Invista tempo no aprendizado das habilidades que tornam as empresas de fitness bem-sucedidas: marketing digital, marketing direto, gerenciamento de banco de dados, geração de leads e otimização de conversão. Tudo isso é essencial para administrar um negócio de fitness bem-sucedido no mercado altamente competitivo de hoje.

Eu também aconselharia as academias a:

- Investir em treinamento de vendas — é um dos melhores investimentos que você pode fazer.
- Aproveitar ferramentas profissionais de marketing digital, como SEO, marketing de conteúdo e UX do site, para impulsionar a geração de leads.
- Criar seu próprio banco de dados e possuir seus dados — não confie em plataformas externas.
- Usar ferramentas de automação de marketing — como HubSpot, Salesforce, Microsoft Dynamics 365 for Sales, para gerar leads e rastrear conversões.
- Separar aquisição e retenção de clientes — essas duas funções exigem abordagens e conjuntos de habilidades distintos.

Por fim, sempre estude seu mercado. A pesquisa nunca foi tão acessível, e entender o que seus membros e clientes em potencial realmente valorizam é a chave para o sucesso.

A indústria do bem-estar continua crescendo. O que podemos esperar para o futuro?

A indústria do bem-estar está pronta para um crescimento ainda maior. O condicionamento físico está se tornando cada vez mais uma rotina diária, com as pessoas vendo-o como essencial para a saúde geral. As tendências que podemos esperar para um futuro próximo incluem:

➡ **Bem-estar holístico:** haverá mais integração entre aptidão física, saúde mental e nutrição. As empresas de fitness ampliarão suas ofertas para incluir programas de bem-estar que apoiem o bem-estar emocional, a atenção plena e o gerenciamento do estresse.

➡ **Sustentabilidade:** práticas ecologicamente conscientes se tornarão um foco maior. De equipamentos sustentáveis a edifícios energeticamente eficientes e redução do uso de plástico, a indústria de fitness deverá priorizar cada vez mais a sustentabilidade em suas operações.

➡ **Fitness voltado para a comunidade:** o condicionamento físico continuará a ser visto como uma atividade social. A demanda por experiências de academia voltadas para a comunidade, aulas de ginástica em grupo e eventos sociais de fitness aumentará. As pessoas não estão apenas indo às academias para se exercitar — elas querem um sentimento de pertencimento.

➡ **Personalização baseada em dados:** o uso de dados no condicionamento físico continuará a aumentar. Os *wearables* fornecerão informações mais detalhadas sobre as métricas de saúde, ajudando as empresas de fitness a oferecer programas de treinamento personalizados. A IA também permitirá jornadas de condicio-



"A indústria do bem-estar está pronta para um crescimento ainda maior. O condicionamento físico está se tornando cada vez mais uma rotina diária"



namento físico hiper personalizadas para indivíduos.

➡ **Bem-estar corporativo:** à medida que mais empresas percebem a importância do condicionamento físico no local de trabalho, os programas de bem-estar corporativo crescerão. As empresas oferecerão mais do que apenas academias; Eles fornecerão programas abrangentes de bem-estar que incluem apoio à saúde mental e orientação nutricional.

➡ **Fitness para jovens:** à medida que mais jovens se envolvem com o condicionamento físico, veremos um aumento nos programas voltados para os jovens. Haverá um foco maior no ensino de hábitos saudáveis desde o início, o que será fundamental para abordar questões de saúde pública de longo prazo.

Em suma, o futuro do fitness será impulsionado por abordagens holísticas, sustentabilidade e dados. As empresas de fitness que se concentrarem nessas tendências e oferecerem serviços abrangentes, com foco na comunidade e personalizados estarão muito bem-posicionadas para o sucesso.

RISCO MÁXIMO

por Dr. Mario Duarte, jurídico ACAD Brasil



Para o último artigo do ano, cheguei a cogitar escrever sobre as tentativas de fiscalização dos Conselhos Regionais de Química nas piscinas de academias, ou sobre o uso dos banheiros e vestiários por pessoas transgênero. Ainda que relevantes, porém, esses são assuntos que ocupam uma posição muito baixa na escala de riscos do setor. Os leitores mereciam algo mais acima e bem mais emocionante. Foi quando me lembrei do que eu mesmo dissera ao presidente da ACAD Brasil, meses atrás: o maior risco do setor, hoje, é o Poder Legislativo.

OK, talvez Jean Claude Van Damme tenha tido mais trabalho para se livrar da máfia russa em “Risco Máximo”, o filme do qual tomei emprestado o título deste artigo. Mas só talvez. Afinal, nos últimos anos o Legislativo federal e seus congêneres estaduais e municipais já tentaram ou ainda estão tentando, entre várias outras bondades, impor às academias o acesso livre e gratuito de “personal trainers”, impedi-las de cobrar multas por rescisão antecipada dos planos, obrigá-las a dar, do próprio bolso, descontos de 50% para deficientes e pacientes bariátricos, exigir que instalem umidificadores

de ar e desfibriladores, condicionar as matrículas dos clientes a exames cardiológicos, aumentar brutalmente a carga tributária do setor, limitar a quantidade de alunos atendida pelos profissionais de educação física, e criar para estes últimos um piso salarial impagável.

Essas são apenas algumas de uma vasta lista de iniciativas assustadoras. Chamá-las de “bondades” não é mera ironia. Boa parte dos parlamentares realmente as vê dessa forma, como medidas que ajudarão uns ou protegerão outros. Nem sempre percebem os efeitos colaterais, as implicações mais amplas e os resultados negativos a longo prazo. Perto dos danos que essas boas intenções do Legislativo podem causar, os riscos provenientes de órgãos reguladores e fiscalizadores como CREFs, PROCONs e Vigilância Sanitária parecem quase amenos. Entender por que elas têm surgido com tanta frequência e como reverter sua proliferação talvez seja, neste momento, a principal missão da ACAD Brasil.

As duas causas mais evidentes parecem ser a **falta de informação** e o **interesse eleitoral**. Por vezes apenas uma delas, noutras ambas. Para lidar com a primeira, é preciso

levar aos legisladores e suas assessorias o conhecimento técnico e jurídico necessário. Já cuidar da segunda depende, fundamentalmente, de construir e cultivar relacionamentos. Essa combinação exige tempo e recursos consideráveis. Projetos devem ser rastreados e acompanhados. Dados precisam ser compilados. Argumentos, desenvolvidos. Notas técnicas, redigidas. Contatos, acionados. Assessores, procurados. Parlamentares, visitados. Junto com o peso político de uma maior representatividade, custear todas essas etapas é uma das principais razões que determinam a necessidade de crescimento da associação.

Um dos complicadores desse trabalho são as proposições copiadas. Projetos que parecem “bem-intencionados” se reproduzem noutras casas legislativas, muitas vezes por iniciativa de assessores. Mal se consegue convencer o autor do primeiro de que sua proposta não trará bons resultados e outras três ou quatro, idênticas, surgem noutras estados ou municípios. É preciso fazer tudo novamente. Há até os mais renitentes, como a deputada paraibana cujo projeto de

livre acesso de “personal trainers” virou lei. Quando esta foi declarada inconstitucional pelo Judiciário, a parlamentar apresentou outra proposição com o mesmo objetivo, argumentando que nada a proibia de fazê-lo. Por mais louco que pareça, ela estava certa. A possibilidade de rediscutir decisões políticas, ou mesmo jurídicas, é inerente a um regime democrático. Foi preciso derrubar também a segunda lei na Justiça.

Esses corolários democráticos tornam ainda mais importante o papel dos relacionamentos. É fundamental ter interlocutores hábeis, pacientes e confiáveis. Sobre tudo, capazes de transmitir essa confiança no trato político. Anos atrás, expliquei ao presidente de uma assembleia estadual os impactos negativos de um projeto e nossa sugestão para emendá-lo. Quando lhe estendi a nota escrita, ele não a leu. Apenas me olhou nos olhos e perguntou: “Você me garante que não está me enganando?” As palavras talvez tenham sido, digamos, um pouco mais coloquiais, mas a mensagem foi muito clara. Em política, papel não é substituto para a palavra e o aperto de mãos.



ACADEMIA LEGAL

A única forma de reduzir o risco legislativo é seguir e ampliar o mantra da informação e do relacionamento. Ter mais informação sobre o que é proposto, produzir mais informação para sustentar os argumentos e cultivar mais relacionamentos, para poder levar esse conhecimento até as mãos certas. A ACAD Brasil está hoje, sem dúvida, muito mais estruturada para isso do que há apenas alguns anos. Mesmo assim, é necessário e possível fazer mais. O risco máximo de Van Damme acaba em exatos 101 minutos. O nosso não termina nunca.

O que enfim me leva de volta, mesmo sem querer, a outro assunto interminável: não, piscinas de academia não precisam ter químico responsável, nem estão sujeitas à fiscalização dos CRQs. E não, você

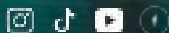
não pode impedir quem se identifica como homem ou mulher de usar o banheiro correspondente. Pelo menos é esse o entendimento atual dos tribunais. Mas consulte sempre seu advogado. Afinal, vivemos numa democracia e tudo pode mudar...



Conheça o Polar Club.

Monitoramento cardíaco de
alta precisão para grupos

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



Acompanhe-nos pelas redes sociais: @polarbrasil



Agora é lei: Brasil terá um mês inteiro dedicado à prevenção do afogamento

Lei que institui Mês Nacional da Segurança Aquática foi aprovada no Senado e acaba de ser sancionada pelo presidente. A data entrará no calendário oficial do país.

De acordo com a Sociedade Brasileira de Salvamento Aquático – Sobrasa, os afogamentos estão entre as principais causas de morte acidental no Brasil.

“Diariamente, uma criança morre afogada dentro de casa no Brasil. É uma tragédia que pode ser evitada com informação, com ações de conscientização que a Sobrasa e seus volun-

tários espalhados por todo o país estão levando ao público. Precisamos mostrar que o problema é grave e apontar as soluções, que passam pela educação e pela informação de todos”, destaca o médico David Szpilman, fundador da Sobrasa.

Neste cenário de dados alarmantes, o Brasil terá um mês inteiro dedicado à prevenção do afogamento e de acidentes de mergulho em águas rasas. Após quatro anos em tramitação no



4 crianças e 2 adolescentes perdem a vida, **todo os dias**



42% dos óbitos por afogamento acontecem **antes dos 29 anos**



A cada **90 minutos** um brasileiro morre afogado: são **5.883 mortes** ao ano



O afogamento é a **2ª causa de mortes** no Brasil em crianças na faixa de 1 a 4 anos

16

16 pessoas morrem afogadas todos os dias

1

um brasileiro morre afogado a cada 1 hora e meia

1

1 criança morre afogada dentro de casa, diariamente

Congresso, o PL 3.699/2021 foi aprovado pela Comissão de Educação do Senado Federal, em outubro, e finalmente no dia 12 de novembro, foi sancionada pelo presidente da República. A lei institui “novembro” como o Mês Nacional da Segurança Aquática.

“A nova lei é muito bem-vinda, pois vem reforçar e dar mais visibilidade às ações de prevenção ao afogamento realizadas pela Sobrasa. Durante todo o ano, realizamos o Dia Mundial de Prevenção do Afogamento; as 4 Semanas Piscina + Segura, o Sobrasa Rescue (campeonato de Lifesaving) e milhares de outros eventos comandados pelos 8.700 voluntários da Sobrasa, presentes em todos os estados do Brasil. Em novembro, a Sobrasa realiza dois grandes eventos: a Semana Piscina + Segura, que envolve mais de 400 escolas e clubes de natação, e a Semana Latino-Americana de Prevenção ao Afogamento com mais 15 países da região. Ambas as ações aconteceram entre os dias 3 e 9 deste mês. Esta nova legislação será mais uma força para a nossa luta”, disse **Antonio Santos**, coordenador nacional do Programa Piscina + Segura da Sobrasa.

Para **Rafaele Madormo**, fundador do Instituto de Natação Infantil – INATI, este avanço na legislação é uma vitória não só do setor de atividades aquáticas, mas para toda a sociedade. “Ter a lei aprovada e ter uma data oficializada

nacionalmente é uma grande vitória. O reconhecimento nacional vai dar mais alcance e visibilidade aos movimentos de conscientização. O afogamento é democrático, não vê raça, sexo, nível cultural ou socioeconômico. Ele acontece para todos. A prevenção é o grande remédio.”

O medalhista olímpico e empresário, Gustavo Borges, diz que a nova lei é de grande relevância, especialmente quando se observa os números de afogamentos no país. “Sabemos que cerca de 90% das mortes poderiam ser evitadas com medidas de educação, prevenção e adoção de comportamentos seguros. É fundamental ampliar a conscientização sobre atitudes adequadas em piscinas, praias, rios, lagos e até mesmo dentro do ambiente doméstico, onde acidentes também ocorrem com frequência. Nesse sentido, a lei surge como uma importante ferramenta social. A iniciativa prevê que o poder público promova ações de educação que previnam mortes por afogamento. O mês de novembro foi escolhido de forma estratégica, pois antecede o período de férias escolares e o aumento do uso de espaços aquáticos durante o verão. Assim, academias, escolas, clubes, associações e meios de comunicação são incentivados a disseminar orientações sobre prevenção, primeiros socorros e comportamentos seguros, incentivando a participação ativa da população e reforçando a cultura de segurança aquática.”



Mais informações sobre o projeto de lei

A nova Lei Nº 15.258 estabelece que, durante todo o mês de novembro, os governos federal, estaduais, distrital e municipais deverão promover campanhas e ações educativas para reduzir os riscos de afogamento e acidentes de mergulho em águas rasas. A proposta também autoriza a celebração de convênios com entidades privadas sem fins lucrativos para apoiar as iniciativas.

A emenda incluída pelo senador Carlos Viana ampliou o alcance da proposta, com a previsão de medidas específicas para prevenir acidentes em piscinas e locais similares. Para o relator, a alteração amplia o alcance e a efetividade da proposta ao contemplar um dos contextos em que mais se registram acidentes, especialmente entre crianças e adolescentes.

O senador Paulo Paim reforçou a importância da iniciativa: “esse projeto é muito importante. Ele dedica um mês para que a gente possa aprofundar esse debate sobre a vida, para que não aconteçam mais as mortes das nossas crianças, dos nossos jovens e até de idosos que morrem afogados nos rios, em águas rasas, e em piscinas.”

Sobrasa tem ações contínuas: “prevenir é salvar. Educar para não se afogar”

Cada óbito custa R\$ 210 mil ao Brasil e aumentar a prevenção pode salvar até 774 mil crianças até 2050. Saber nadar é apenas uma das camadas de proteção e reduz em 88% o risco de afogamento em crianças de 1 a 4 anos, mas outras medidas são fundamentais. Neste cenário, governos, academias, atletas e, na verdade, toda a sociedade deve se conscientizar sobre o impacto educativo e social que precisam provocar para diminuir estes números catastróficos.

Na primeira semana de novembro, entre os dias 3 e 9, a Sobrasa em parceria com entidades e movimentos de 16 países latinos e mais de 40 milhões de pessoas realizam ações de conscientização em escolas, academias de natação e praias de toda as Américas, ajudando a enfrentar a epidemia de afogamentos na região.

Para academias, por exemplo, a Sobrasa possui um programa específico que ajuda a salvar vidas: o Piscina + Segura. Entre as soluções para conferir mais segurança às piscinas, estão o isolamento da área molhada por meio da instalação de cerca e de dois ralos, ambos com tampas anti-sucção, que evitam o aprisionamento do corpo e a sucção de cabelos, dispositivos que são fáceis de serem encontrados e de valor baixo no mercado.

Crianças podem aumentar alcance da conscientização necessária

Entendendo a importância do “consumidor do banco de trás” para a adesão à causa, o INATI lançou jogos educativos gratuitos como parte da campanha do Mês da Segurança Aquática. Quebra-cabeças, jogo da memória, álbum de figurinhas e até um jogo de tabuleiro fazem parte do material disponibilizado no site do instituto. “A criança é vetor do conhecimento. Ela brinca, aprende e envolve a família, ajudando todos a absorverem a informação”, diz Sandra Rossi Mardomo, professora de natação e cofundadora do INATI.

A proximidade do verão torna as medidas ainda mais urgentes, já que esse período concentra 31% dos afogamentos em praias, rios, lagos, piscinas e até mesmo inundações. “Promovemos ações o ano todo, com o objetivo de que a sociedade se conscientize para esse trágico problema e novembro é o momento que o movimento do setor aquático se faz mais forte e presente”, completou Sandra.

Para baixar os jogos educativos criados pelo INATI, [clique aqui](#).

3 perguntas para Gustavo Borges: dicas de campeão



1. Como atleta de piscina, o que você acha que o esporte pode fazer em nome da conscientização?

Ao longo de muitos anos de vivência em piscinas, torna-se evidente que esses ambientes, apesar de serem locais de lazer, saúde e socialização, exigem disciplina, supervisão constante e conhecimento dos riscos. Entre os perigos mais comuns estão os mergulhos em áreas rasas que podem resultar em lesões graves na coluna cervical; os riscos de sucção em ralos, o que reforça a necessidade do uso de tampas antiaprisionamento, conforme normas atuais de segurança; além de escorregões, empurrões, superlotação e, em ambientes recreativos, o consumo de álcool, que compromete reflexos e a percepção de risco. Diante disso, a natação se destaca como uma das principais estratégias de prevenção, pois ao aprender a nadar, as pessoas desenvolvem noções de flutuação, respiração, equilíbrio, controle emocional na água e reconhecimento dos próprios limites. Esses fatores ampliam significativamente a capacidade de autossalvamento e reforçam o respeito às regras de segurança e à sinalização existente, promovendo uma relação mais consciente com a água.

2. O que há sobre segurança na proposta da Metodologia Gustavo Borges?

Dentro da MGB, a segurança aquática ocupa lugar central no processo pedagógico. A organização das aulas por níveis, levando em conta idade e habilidade dos alunos, ga-

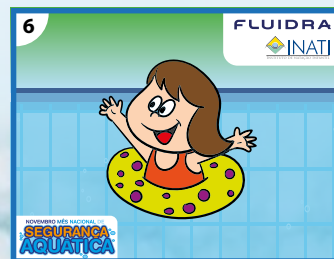
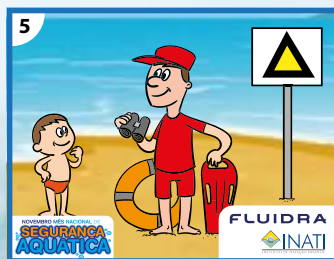
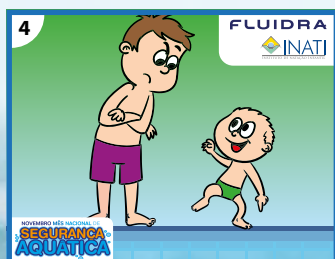
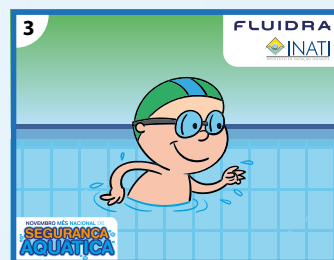
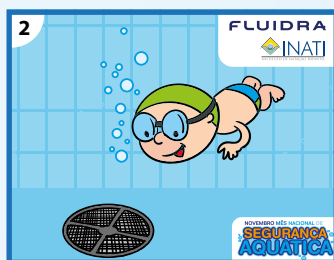
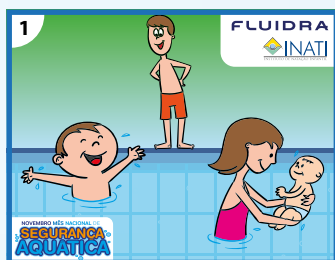
rante que o desenvolvimento das técnicas de nado seja acompanhado pelo aprendizado das competências aquáticas essenciais e pela educação para o risco. Trimestralmente, é disponibilizado um calendário com periodização e objetivos específicos de aprendizado, incluindo semanas dedicadas à segurança aquática, nas quais os alunos realizam atividades práticas de conscientização.

A parceria com a Sobrasa, por meio do programa Piscina + Segura, fortalece ainda mais esse compromisso, oferecendo orientações educativas e estruturais que contribuem para tornar o ambiente aquático mais seguro. Durante quatro momentos do ano, os conteúdos abordam desde a atenção redobrada de professores até o uso adequado do colete salva-vidas, a atuação segura em situações de socorro e os princípios básicos de primeiros socorros. Professores recebem materiais pedagógicos de apoio, e alunos e suas famílias têm acesso a conteúdos educativos digitais que estimulam a continuidade da prevenção fora das aulas.

3. O que de fato pode salvar vidas?

A educação aquática integrada a políticas públicas de conscientização se mostra essencial para reduzir mortes por afogamento e fortalecer uma cultura de segurança, proteção e cuidado com a vida. A natação, mais do que um esporte, é um instrumento de cidadania que desenvolve aprendizagens duradouras e que pode, literalmente, salvar vidas.

O INATI criou uma série de jogos infantis (como este da imagem), cartilhas, cartazes e outros materiais de consulta e referência para quem precisar de apoio e orientação sobre Segurança Aquática. [Clique aqui e baixe gratuitamente.](#)



Abra a sua Franquia

E alcance seus propósitos!

Ao abrir sua unidade, você terá acesso a:

- ✓ Metodologia exclusiva Mobilize;
- ✓ Treinamentos completos para sua equipe;
- ✓ Suporte em gestão e marketing em todas as etapas;
- ✓ Estrutura de negócio testada e aprovada em diversos studios;
- ✓ Reconhecimento imediato de uma marca consolidada no Pilates.

SUCESSO COMPROVADO - SUCESSO COMPROVADO



SAIBA MAIS

@mobilizepilates

41 3095-1083



ACAD Mulher nasce da magia da inserção nos melhores ambientes e da contribuição coletiva



Por **Arethusa Mussi Salomão de Avelar**

CEO da Vithal Academia, com três unidades
Diretora da ACAD no Mato Grosso do Sul
Coautora do livro "Além da piscina – mulheres que transformaram sua paixão pela natação em legado e empreendedorismo".

A minha história com a Educação Física começa antes mesmo da faculdade. Por recomendação médica, entrei na natação aos quatro anos, para tratar um problema respiratório. Aos oito, comecei a competir. Minha infância e adolescência foram no ambiente esportivo. Brinco que ali foi plantada a sementinha do empreendedorismo: o atleta é um empreendedor da sua própria performance física.

Aquele ambiente saudável e produtivo foi moldando minhas habilidades comportamentais. Hoje, enxergo que aquela foi a primeira força do ambiente em minha vida. Escolhi cursar Educação Física pela experiência como atleta. Um professor da faculdade me convidou para trabalhar como parceira em uma piscina, nos fundos de uma clínica de Fisioterapia. Topei o desafio. Era 1998, antes da regulamentação da profissão. Dezoito meses depois, a proprietária do imóvel encerrou as atividades da clínica e me ofereceu locar o espaço. Com apenas 20 anos, topei o novo desafio. Hoje, 26 anos depois, é

neste espaço que ainda funciona a nossa primeira Vithal – a Unidade Arthur Jorge.

Durante anos, eu fazia absolutamente tudo: dava aula, cuidava do financeiro, atendia na recepção... Sofri por não saber nada sobre gestão e aquela experiência me deu musculatura e consistência. Aprendi na prática. Mas, sabemos que existem caminhos mais inteligentes para se construir uma trajetória e um deles é se colocar nos ambientes corretos. A ACAD Brasil é um dos ambientes no qual me coloco de forma intencional, porque sei a produtividade que a Associação me proporciona.

Hoje, nosso mercado não aceita amadorismo. Sabemos que a gestão de alta performance é mais comum nos grandes *players* e o setor é composto por maioria de pequenas e médias empresas, que ainda atuam de forma intuitiva. Neste cenário, o pulo do gato é o gestor se inserir nos ambientes corretos, trocando experiência com pessoas que já vivenciaram o que você está passando. Aprender com o erro do outro nos economiza tempo, dinheiro e esforços.



**"Contribuir e ter
um aprendizado de
qualidade para encurtar
nossa trajetória é
justamente a mágica da
inserção nos melhores
ambientes!"**

Contribuir para crescer e não crescer para contribuir

Outro aprendizado é que precisamos contribuir para crescer e não crescer para contribuir. As pessoas invertem essa ordem: "quando eu for grande, eu contribuo com a ACAD", mas, será que quem é grande, não cresceu justamente por que começou contribuindo? A própria Associação nasceu pelas mãos de empresários cariocas, donos de academias com uma unidade na época. Há quase 26 anos, eles foram pioneiros em pensar no associativismo. A decisão deles de contribuir trouxe todos nós até aqui: a um setor cada vez mais desenvolvido e forte.

Quando inaugurei a segunda unidade, deu tudo errado e precisei renunciar àquele sonho. Fiquei frustrada, mas logo depois comecei uma relação próxima com o Gustavo Borges e com a Metodologia que ele criou. Ali, entendi que quando eu trago a organização de processos para dentro de uma área da academia, ela se desenvolve. Eu fiz isso com uma área que eu dominava que era a pedagógica. Olhando para os processos, consegui sair da operação, porque passei a ter segurança para delegar sabendo que a entrega seria de qualidade. Para crescer é preciso ter um time, delegar, criar processos padronizados e adotar uma cultura própria, na qual todos estejam alinhados.

Olhei para todas as áreas da empresa e trouxe os processos para cada uma delas. Depois de implementar uma gestão profissionalizada na Vithal, em 2016, inauguramos a segunda unidade. Hoje, já com a terceira academia em funcio-

namento, temos toda a empresa sob processos muito bem definidos e azeitados. Essa experiência começou na dor. Se lá atrás eu já estivesse inserida no ambiente certo, talvez eu não tivesse experimentado o fracasso de abrir e fechar uma unidade.

Quando fui apresentada ao mundo de alta performance nos negócios, descobri mais uma paixão que é desenvolver pessoas e seus talentos. Assim, migrei minha experiência como atleta, abraçando mais um desafio: a Gestão de Pessoas. Sou cada vez mais sedenta por conhecimento e entendo que a primeira pessoa que precisamos desenvolver somos nós mesmos.

A experiência com a ACAD Brasil

Gustavo Borges havia assumido como presidente da ACAD Brasil e, em 2017, me convidou para ser líder no Mato Grosso do Sul. Comecei tímida, não entendia o que era aquele movimento... até que fizemos uma viagem à Brasília — Gustavo Borges, Monica Marques, Andrea Rodrigues e eu — para participar de uma audiência pública com o Senador Romário, sobre atividade física. Ali, comecei a entender a importância de estarmos juntos, defendendo os negócios de academias, ocupando espaços decisórios como o Congresso Nacional. Antes daquele dia, não tínhamos uma "cara" do setor nos representando. Foi ali que começou verdadeiramente a nossa representatividade.

Já em 2020, nosso setor passou pela pandemia de Covid-19 de mãos dadas, cada um contribuindo em seu município. Todo mundo na mesma dor. Por estarmos muito unidos, conseguimos criar o movimento "Somos Essenciais", com aprovação de leis, em municípios e estados do Brasil, garantindo a essencialidade das academias para a saúde dos brasileiros.

Hoje somos mais de 100 empresários, lideranças na ACAD, de todas as regiões do país, sempre com trocas muito ricas. Quanto ao número de academias associadas, saímos de 250, em 2016, para mais de 2500, atualmente. É a vitória da contribuição, da inserção em ambientes produtivos!

ACAD Mulher: Gustavo Borges como padrinho

Curiosamente, assim como o nascimento da Associação se deu com um grupo de cariocas à frente de escolas de natação e academias com piscina, o movimento feminino dentro do fitness nasceu com mulheres à frente de negócios com atividades aquáticas. Dentro do grupo de gestores que atuam com a Metodologia Gustavo Borges (mais de 400 empresários), há cerca de 50 gestores que buscam alta performance e fazem uma mentoria específica com o Gustavo, o AquaLeague.

Umas das colegas desse grupo, a Clarissa Rocha Nagli, tinha o sonho de escrever um livro... na mentoria, ela foi muito incentivada e finalmente publicou seu livro. Com isso, ela inspirou muitas outras mulheres e foi assim que nós unimos forças e publicamos “Além da piscina – mulheres que transformaram sua paixão pela natação em legado e empreendedorismo”, um livro com textos de 15 mulheres, só com histórias inspiradoras.

A partir de tudo o que fomos capazes de fazer juntas, decidimos propor ao Ailton Mendes, presidente da ACAD Brasil, a criação de um movimento feminino, que pudesse trazer mais representantes mulheres para dentro da Associação. O objetivo é também mostrar toda a força empreendedora e as boas práticas de gestão que essas mulheres são capazes de realizar, todos os dias, como empresárias à frente de negócios de academias. Mais uma vez, levamos em conta a força do ambiente.

Ailton não só apoiou a ideia, como fez o lançamento do ACAD Mulher no Conference do Rio de Janeiro, já adiantando que o movimento terá uma forte agenda para 2026. Estamos confiantes de que este nosso ambiente é poderosíssimo, incrivelmente inspirador e será um divisor de águas para os negócios de academias, especialmente para aqueles liderados por mulheres empreendedoras.

Vamos juntas escrever várias histórias de sucesso!



VOCÊ TEM MIL MOTIVOS PARA CONTRATAR. OU MELHOR, 1.200.

O SEGASP SPORT está presente em mais de 1.200 Clubes e Academias porque, além da eficácia administrativa, é o único a oferecer coberturas específicas às atividades do segmento, bem como enorme facilidade de contratação: com pagamento mensal, custo acessível e sem franquia. Consulte-nos. Afinal, acidentes acontecem, e o risco é pesado em academias.

SEGASP SPORT

Único. Incomparável. Imprescindível.

COBERTURAS DO SEGURO RESPONSABILIDADE CIVIL

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

ACIDENTES PESSOAIS

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

**SEGASP
SPORT**

11 2161 0700

SEGASPSPORT.COM.BR





A nova arquitetura da remuneração no mercado fitness

por **Joana Doin**, do escritório Doin Mancuso
Advogados, Parceiro da ACAD Brasil



O fortalecimento das academias no Brasil não passa apenas pela evolução dos métodos de treino, dos equipamentos ou da experiência do aluno. Passa, sobretudo, pela forma como se valoriza quem faz a academia existir: o corpo técnico que ensina, acolhe, vende, motiva e sustenta a cultura do ambiente.

O recurso humano é a alma do negócio e sua remuneração é o espelho da filosofia de gestão adotada. A maturidade de uma academia se revela pela forma como ela trata o trabalho, não o abstrato, mas o vivido: aquele trabalho que envolve o professor que acolhe o aluno às seis horas da manhã; a recepcionista que lembra do nome de cada cliente; e o coordenador que ajusta a engrenagem de um time diverso.

Nenhuma estratégia de expansão, ação de marketing ou equipamento de última geração substitui o valor de uma equipe motivada e consciente de seu papel. E é justamente aqui que reside uma tensão estrutural: como remunerar bem sem comprometer a saúde financeira do negócio? Como manter e valorizar talentos com viabilidade?

A resposta passa pela compreensão profunda da arquitetura jurídica da remuneração e da desoneração da folha, não como artifício, mas como método. A folha de pagamento tornou-se um dos elementos mais sensíveis do setor. A carga tributária sobre salários não é pequena e, quando desorganizada, compromete o preço final, a margem e até a sobrevivência do negócio.

A reação imediata de muitos gestores foi improvisar com pagamentos informais; substituição artificial de salário por pró-labore; pejetização sem lastro fático; premiações anunciadas como rotina. Estas “saídas” podem parecer solução, mas geram passivos que se materializam exatamente no momento mais vulnerável da empresa: quando ela cresce.

A desoneração da folha não é um atalho para pagar menos, é um caminho para pagar com mais inteligência, legalidade e estratégia. A legislação trabalhista, após a reforma de 2017, abriu espaço para estruturas de remuneração mais sofisticadas. É possível reconhecer esforços, premiar desempenho, oferecer benefícios e criar políticas de incentivo sem

transformar tudo em salário. Para isso, é fundamental compreender a natureza jurídica de cada parcela.

A lei brasileira diferencia aquilo que remunera o trabalho habitual (natureza salarial) daquilo que ressarcе despesas, incentiva desempenho ou apoia bem-estar (natureza indenizatória). Essa distinção é o alicerce da gestão financeira inteligente no setor fitness. Se o benefício paga, o que é esperado tende a ser salário. Se ressarcе um custo ou cobre uma necessidade tende a ser indenizatório. Entender isso é fundamental.

A natureza da verba é definida pelo efeito que ela produz e não pelo nome que recebe. Não existe o jeito certo de fazer a coisa errada. É preciso pagar o correto na forma correta. Se um benefício é fixo, previsto, contínuo e certo, há grande probabilidade de ser considerado salarial no Judiciário. Por exemplo: se o “prêmio por produtividade” é pago todos os meses, em valores previsíveis, para todos os consultores, não é prêmio. É salário variável, assim denominado comissão.

Se o benefício ressarcе uma despesa (deslocamento, alimentação, material de trabalho) ou é eventual e vinculado a desempenho extraordinário, não integra a base de encargos. Possuem natureza salarial: salário-base, comissões contínuas, gratificações fixas, horas extras, e adicionais legais (insalubridade, periculosidade, noturno), além dos prêmios que se tornaram rotina.

As gratificações de função, quando bem utilizadas, podem ser muito lucrativas. Em um mercado com a mão de obra tão pulverizada, com especialistas de várias áreas, pensar em remunerar a atividade ao invés da pessoa soa bem. Neste modelo, o colaborador não “é” um instrutor, ou um vendedor.

O salário base pode ser o critério dos treinamentos e tempo à disposição, e cada atividade é remunerada com as devidas gratificações. Seria possível e legal pagar, além do piso da categoria: gratificação de \$2,00 para vendas, \$5,00 para musculação, \$7,00 para coordena-

ção sem cargo de confiança. Podendo uma pessoa receber na sua hora também o valor destas atividades. O holerite do colaborador teria vários valores de acordo com as distintas atividades exercidas que, somadas, compõem sua remuneração final.

Promoções internas, talentos à prova, time mais engajado e possibilidade de crescimento são alguns dos grandes benefícios que o modelo oferece. Já as parcelas não salariais, que possuem natureza indenizatória são: vale alimentação ou refeição (com adesão ao PAT); auxílio combustível; auxílio educação e formação continuada; assistência médica e odontológica; auxílio vestimenta ou uniformização; previdência complementar; premiações vinculadas a desempenho extraordinário e não garantido; apoio cultural ou esportivo; há ainda a PLR (participação em lucros e resultados) aprovada conforme Lei 10.101/2000.

Mas, fazer a coisa certa do jeito errado também dá errado. Neste sentido, a documentação correta passa a ser coprotagonista da inteligência remuneratória, de forma que não exponha e não vulnerabilize a empresa. Para que a estrutura seja válida e segura, precisam estar criados e documentados: a política de remuneração escrita; o programa de premiação com critérios objetivos; os comprovantes de despesas; os registros de metas e contratos bem redigidos; a descrição das funções dos colaboradores e as opções de concessão de benefícios, sejam eles obrigatórios os pagos por liberalidade.

Quando a empresa formaliza, ela protege, mas quando ela “combina verbalmente”, ela se expõe. Na maioria das vezes, as academias comunicam muito bem aos clientes e não bem ao time. E onde não há clareza, o conflito aparece. O pagamento eventual sem natureza salarial só possui três vestes: prêmio, abono e bônus. Qualquer outro, por mais criativo que pareça, não trará a clareza e segurança necessária do caráter indenizatório ou eventual, que afasta a necessidade do pagamento dos encargos salariais.

Prêmio: pagamento pelo trabalho além do esperado. O colaborador não imaginava que receberia, não foi prometido e não há obrigatoriedade, pois ocorreu por mérito. Não há trabalho além do esperado de forma continuada.

Bônus: está ligado a um evento pessoal e é eventual, inclui casamento, nascimento de um filho, mudança de uma residência. Não é possível trazer caráter habitual para tais ocorrências.

Abono: é mais simples, pois ganha o apelido carinhoso de 14º salário. É a parcela adicional no pagamento anual, sem prejuízo do 13º salário.

O **Programa de participação em Lucros e Resultados**, assim como vesting e stock Options, estão na categoria de recebimentos não salariais. O PLR possui legislação específica e traz a possibilidade, sempre com aval sindical, de pagamento de resultados pontuais ou lucro da empresa. Exige a formação de uma comissão paritária, não permite distribuição maior

do que 20% do lucro e admite a possibilidade de adiantamento semestral, ainda que o critério seja anual.

Já o **vesting** está para as empresas de responsabilidade limitada como o **stock option** está para as Sociedades Anônimas e representam programas de opção de aquisição de cotas da empresa ou ações da companhia. Ao invés de receber verba, o colaborador ganha parte do negócio, de acordo com diretrizes previamente pactuadas. Trata-se sem dúvida da forma mais sofisticada de recompensa ao colaborador que já se tornou parte do negócio.

Uma academia não cresce apenas quando aumenta matrículas. Ela cresce quando amadurece a sua forma de existir. Desonerar é uma escolha de gestão. É dizer, em ato e não em discurso: o trabalho tem valor; o valor tem critério e os critérios são claros. Academias que constroem essa coerência não apenas funcionam. Elas perduram e prosperam.

Que assim seja.

CYBERWEEK

A CONDIÇÃO **IMPERDÍVEL**
PARA VOCÊ ENTRAR EM 2026
COM O MELHOR SISTEMA

Aproveite agora e ganhe
até **4 meses grátis!**

 **TECNOFIT**

Junte-se a Tecnofit*.

*Válido para novos clientes.



PARCEIROS ACAD BRASIL

DIAMOND

TOTALPASS

totalpass.com.br



w12.com.br

evo

KIKOS

kikos.com.br

GOLD

MATRIX

matrixfitness.com.br

MOVEMENT

movement.com.br

wellhub

wellhub.com

NEXT FIT

nextfit.com.br



sistemapacto.com.br



vulpair.com.br



whitewall.dev

SILVER

NewFitness

newfitness.com.br



casadofitness.com.br



metodologiagb.com.br



flipuniformes.com.br

TECNOFIT

tecnofit.com.br

DIFITNESS

difitness.com.br



segaspsport.com.br

LES MILLS

lesmills.com.br

POLAR

polar.com.br

TRENDX

trendxbrasil.com

NASM

nasm.org

Metalife

metallifePilates.com.br

APOIADOR



listenx.com.br



vibeeducacional.com



floty.com



ppa.com.br



wehelpsoftware.com



sejaconectar.com.br



mynutri.com.br



kabbani.com.br

SEJA PARCEIRO



Unidos pelo sucesso do Fitness!

**FAÇA PARTE DESTES 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!**

