



PARA ONDE APONTA O FITNESS?



- ✕ ACADEMIAS COMO SERVIÇO DE SAÚDE: UMA PROPOSTA GLOBAL ✕
 - ✕ NICHO COMO ESTRATÉGIA DE DIFERENCIAÇÃO ✕
- ✕ HFA SHOW 2026: BRASIL FAZ BONITO NO FITNESS MUNDIAL ✕
- ✕ PÁGINAS AZUIS: ENTREVISTA COM ROBERTO TRANJAN ✕

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

Pago

R\$ 498

Pix Recorrente



R\$ 199,90

Mensalidade recorrente

Cancelar



Alterações em massa aplicadas com sucesso.

Conheça agora!



KIKOS FITNESS

KX10000i

REDEFINA O CONCEITO
DE UM **CARDIO PREMIUM**



Entre em
contato e
saiba mais.



@kikosoficial

www.kikos.com.br



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

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

Bem-vindo 2026! Para nós da diretoria e do *staff* da Associação, os três primeiros meses do ano foram de muito trabalho. Realizamos uma imersão de planejamento estratégico, num encontro presencial de dois dias dedicados às questões que irão nortear nossas ações para os próximos anos. Também demos largada à super agenda de encontros regionais ACAD Conexões, que viajará a todas as regiões do país. Ainda no mês de abril, o setor terá surpresas inspiradoras!

Quanto a nossa Revista ACAD Brasil, a Matéria de Capa desta edição aborda as três tendências que lideram o *ranking* do American College of Sports Medicine – ACSM e traz depoimentos de um médico, de um empresário da área de tecnologia e de proprietários de academias para tratar dos temas: *wearables*, programas 60+ e exercícios no controle do peso.

A ACAD Faz traz em destaque dois parceiros da Associação, Segasp e Caixa Econômica, cujos produtos podem facilitar as operações de academias. Manter seu negócio assegurado e ter acesso a linhas de crédito são facilidades que nossas parcerias podem garantir.

Na coluna Academia Legal, Dr. Mario Duarte escreveu brilhantemente sobre a sensível questão de classificar nossos negócios como atividade econômica “serviço de saúde”. Em nossas Páginas Azuis, entrevista com Roberto Tranjan, principal palestrante do Arnold Sports South América. Na coluna Profissional de Educação Física, a história inspiradora do nosso diretor, Patrick Aguiar; e a Rotinas de Academias, assinada pela advogada Joana Doin, dá as dicas sobre como proteger negócios de nicho.

Mais uma vez, quero convidar todo empresário e gestor de academia deste imenso país a fazer parte dessa Associação, que na verdade é um movimento em prol do mercado fitness, dos negócios de academias e da saúde da população brasileira. Se você não está na ACAD Brasil, onde você está?

Boa leitura,
Ailton Mendes

ÍNDICE

MATÉRIA DE CAPA

O que vai bombar em 2026: *wearables*, programas 60+ e exercícios no controle do peso

10



ACAD FAZ

Crédito estruturado e proteção jurídica para academias mais fortes

20



PÁGINAS AZUIS

Entrevista com Roberto Tranjan

24



ÁGUAS DO FITNESS

Academias com piscina se reinventam

28

ACADEMIA LEGAL

Academias como serviço de saúde: uma proposta global

32

NICHOS

Nicho como estratégia de diferenciação

36

GIRO ACAD

HFA SHOW 2026: Brasil faz bonito no mundo fitness

40

COLUNA EDUCAÇÃO FÍSICA

Missão: transformar o Brasil no país mais saudável do mundo

46

ROTINAS DE ACADEMIAS

Academias especializadas com normas genéricas: passivo concreto

50

EXPEDIENTE

DIRETORIA

PRESIDENTE: Ailton Mendes (AMS Xperience)

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

DIRETORES:

Monica Marques (Cia Athletica)

Gustavo Borges (Academia Gustavo Borges)

Fernando Sassen (Ipanema Sports)

Fernando Menezes (Selfit)

Gustavo Madeira (Blue Fit Academia)

CONSELHO FISCAL:

Richard Bilton (Cia Athletica)

Marcelo Ferreira (Personal Acqua Center)

Patrick Aguiar (Nova Forma)

GESTÃO EXECUTIVA: Andrea Rodrigues

EDIÇÃO E REDAÇÃO: Lilia Giannotti

DESIGN E DIAGRAMAÇÃO: Luan Carvalho Evangelista

NASM[™]
INTERNATIONAL

FORMANDO PROFISSIONAIS DE ALTO DESEMPENHO

- Há mais de 35 anos liderando cursos de fitness em todo o mundo
- Mais de 1,9 milhão de profissionais de fitness treinados globalmente
- Cursos baseados em evidências científicas
- Reconhecimento internacional
- 100% das equipes da NFL, NBA e MLB contam com um NASM Pro em sua equipe



**ESPECIAL ACAD:
DOIS CURSOS PELO PREÇO DE UM!**

Fale com nossa equipe no Brasil

ROTHA FITNESS

NÃO É SÓ EQUIPAMENTO E IDENTIDADE!

LANÇAMENTO LINHA **SIX INOX**

Estrutura em Aço Inox
Marítimo 304

Mix de Polímeros Premium
que aumentam a vida útil
do equipamento

Sistema Anti-Roll que impedem
que o Dumbbell role para longe
durante o treino

PRESENTE ESPECIAL
exclusivo Arnold Sports 2026:

Personalização Gratuita
*para os 100 primeiros pedidos fechados.



Escaneie o QR Code

e descubra como ter
um equipamento
feito para a sua marca.

ROTHA
FITNESS

O novo padrão do mercado.

MOVEMENT®



NEXT

PERFORMANCE GUIADA POR BIOMECÂNICA



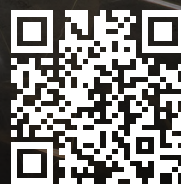
A busca por equipamentos que entreguem movimento natural, segurança e alta eficiência tem levado as academias a olhar com mais atenção para máquinas articuladas.

Pensando nesse cenário, a Movement desenvolveu a linha Next de Articulados, projetada para oferecer uma experiência de treino mais fluida, com trajetórias que respeitam a biomecânica do corpo e proporcionam maior controle na execução.

O resultado é um treino mais eficiente para usuários e academias, com equipamentos robustos, preparados para uso intenso e capazes de atender desde iniciantes até atletas mais avançados.

E você poderá conhecer essa linha de perto na Arnold Sports Festival South America, onde será possível experimentar na prática a proposta de movimento que orienta os articulados Next.

ESCANEE O
QR CODE E
SAIBA MAIS



www.movement.com.br

@movementfitness



PARA ONDE APONTA O FITNESS?

Ranking anual de tendências aponta o que vai bombar em 2026: wearables, programas 60+ e exercícios no controle do peso

Anualmente, o American College of Sports Medicine – ACSM realiza uma pesquisa com mais de dois mil profissionais de Educação Física, médicos e representantes da indústria fitness. O resultado é um *ranking* do que deve se destacar como atividade física, na temporada seguinte. Apesar de ter como base o mercado dos Estados Unidos, há vinte anos o relatório é um farol para academias do mundo todo. As principais tendências mostram um claro caminho à personalização, à integração digital e aos cuidados especiais voltados ao público 60+ e às pessoas que sofrem com a obesidade.

Em sua 20ª edição, o ranking de tendências para 2026 é liderado por: (1) *Wearables*, dispositivos eletrônicos vestíveis que integram tecnologia em itens do dia a dia; (2) Programas para idosos, motivados pelo aumento da expectativa de vida e por uma geração 60+ cada vez mais ativa; e (3) Exercícios no controle do peso, um reflexo da pandemia mundial de obesidade e do uso massivo de canetas para emagrecer.











Para tratar destas três tendências, a equipe da Revista ACAD entrevistou André Bandeira, diretor da Operação Brasil na Polar, uma empresa criada em 1977, referência mundial em tecnologias *wearables*, hoje com soluções especialmente desenvolvidas para uso em treinos de academias.

Também conversou com proprietários de academias voltadas para o público com mais idade. **Anne Kalynne** e **Camila Galvão** criaram a Vivace Sênior, no Rio Grande do Norte, só para 60+. De Brasília, **Thiago Carlos** comanda o estúdio Fit 7, onde a maioria dos frequentadores já passou dos 40 anos e quer treinar para envelhecer ativamente.

A matéria traz ainda o depoimento do **Dr. Alexandre Carvalho**, médico da Confederação Brasileira de Voleibol, especialista em Medicina Esportiva, que comentou sobre o aumento do uso das canetas emagrecedoras e sobre a seguinte diretriz da Organização Mundial da Saúde – OMS: “É preciso praticar atividade física, especialmente quando se faz uso desse tipo de medicamento”.

TOP 10 TENDÊNCIAS FITNESS PARA 2026

SEGUNDO A ACSM

- 1  **WEARABLES OU TECNOLOGIAS VESTÍVEIS**
- 2  **PROGRAMAS PARA IDOSOS**
- 3  **EXERCÍCIOS NO CONTROLE DO PESO**
- 4  **APLICATIVOS DE TREINO**
- 5  **FOCO NO “CORE” E NO EQUILÍBRIO (YOGA, PILATES, ETC)**
- 6  **EXERCÍCIOS PARA SAÚDE MENTAL**
- 7  **TREINAMENTO DE FORÇA: A MUSCULAÇÃO É O FOCO**
- 8  **DADOS E MONITORAMENTO**
- 9  **CLUBES RECREATIVOS: COMUNIDADES EM TORNO DE PRÁTICAS ESPORTIVAS**
- 10  **EXERCÍCIOS FUNCIONAIS**

Top 1 *Wearables*: tecnologias vestíveis cada vez mais indispensáveis

Afinal, o que é *wearables*? O termo abrange relógios inteligentes, celulares e outros dispositivos tecnológicos capazes de monitorar dados de treinos e da saúde dos

usuários. Os *smartwatches* já se consolidaram como itens indispensáveis, pois permitem a prescrição de treinos em tempo real e orientados por dados, tornando a evolução nos exercícios mais assertiva e segura. E esse mercado não para de crescer: entre 33% e 44% dos adultos que frequentam academias fazem uso das *wearables*.

Uma empresa que aposta neste mercado é a Polar, criada em 1977. André Bandeira, diretor da Operação Brasil, acredita que as três tendências do *ranking* do ACSM estão conectadas. “Hoje, as *wearables* apoiam todo tipo de pessoa, seja 60+, um atleta de alta performance ou quem que busca combater a obesidade. O mercado brasileiro tem evoluído muito rápido e a população mostra uma crescente preocupação com saúde preventiva. A combinação de monitoramento do corpo através de dados precisos e orientação personalizada abre uma oportunidade única para todo o ecossistema de saúde e bem-estar, envolvendo academias, treinadores e consumidores.”

Para o público 60+, Bandeira afirma que há soluções que transformam informações complexas em simples. “Funcionalidades como monitoramento contínuo da frequência cardíaca e alertas personalizados ajudam a ajustar a intensidade do treino e auxiliam o profissional de Educação Física na prescrição e no acompanhamento. No combate à obesidade, dados como gasto calórico, zonas de intensidade e evolução semanal ajudam a manter a motivação e a criar planos individualizados. A tecnologia não é apenas para atletas de elite, ela democratiza o acesso à informação e torna o exercício mais acessível e controlado para todos.”

Ainda segundo Bandeira, o mercado enfrenta o desafio da retenção. “Há dificuldade em fazer com que os clientes tenham disciplina para permanecer engajados com sua própria saúde, no longo prazo. O Polar Club é uma solução criada exatamente para atingir esse objetivo. Os alunos usam sensores de

frequência cardíaca e os dados são projetados em tempo real em uma tela da sala. Isso cria engajamento, aumenta a motivação e permite que os instrutores ajustem o treino de forma personalizada, mesmo sendo realizado em grupo. Também gera relatórios pós-aula, que ajudam os gestores a entender melhor o perfil dos alunos e a oferecer programas mais assertivos. É a união de tecnologia, ciência e experiência social dentro da academia.”

Quando a Polar foi criada, o grande marco foi desenvolver o primeiro monitor de frequência cardíaca sem fio do mundo. Hoje, quase 50 anos depois, a evolução é gigantesca. “Passamos de dispositivos com foco apenas em atletas para soluções que atendem desde iniciantes até pessoas que buscam saúde preventiva. A tecnologia deixou de ser apenas uma ferramenta de performance e se tornou parte da vida cotidiana, integrando dados de sono, recuperação, estresse e atividade física”, concluiu André Bandeira.

Top 2 - Programas para idosos: envelhecimento ativo é a palavra de ordem!

O Brasil deverá ter a 5ª população mais idosa do mundo até 2030. Os idosos já deixaram de ser a menor fatia da população brasileira e, daqui a duas décadas, deverão ser a maior delas. Não é mais novidade que o mundo está envelhecendo. O que tem mudado nos últimos anos é a imensa demanda por recursos para envelhecer de forma saudável, apostando na longevidade ativa.

Neste cenário, as academias podem ser fortes aliadas para garantir o tal envelhecimento ativo. Além de ter um papel central na saúde da população, especialmente junto ao público 60+, as academias podem se estruturar para atender essas pessoas com excelência e fazer bons negócios.

Rio Grande do Norte tem academia só para idosos

De olho neste mercado, as jovens **Anne Kalyne** e **Camila Galvão** apostaram tudo no público 60+ e, em 2023, criaram a Vivace Sênior, no Rio Grande do Norte. “Escutei de uma aluna que ela não queria ficar forte ou magra, mas estar saudável para cuidar de sua neta. Aquele foi o meu despertar. Me especializei para atender o público 60+. Em 2020, veio a pandemia de Covid-19 e o isolamento me fez querer me dedicar ainda mais às pessoas idosas. Eu já conhecia a Camila e fiz uma proposta de parceria”, disse Anne.



Camila Galvão já tinha vocação e desejo de trabalhar com o público 60+. “Eu escolhi cursar Educação Física para poder cuidar das pessoas. Ainda na faculdade, me apaixonei pela base de pesquisa de grupos especiais e atendendo idosos, consegui enxergar todo o impacto que o exercício físico proporciona. A palavra ‘acolhimento’ foi o que norteou o nosso negócio. Desde o início queríamos que aqui fosse uma extensão da casa deles”.

Segundo a dupla de empresárias, que se autodenomina “personal sênior”, para quem pensa em abrir uma academia especializada ou mesmo criar um programa de exercícios especialmente voltados ao público com mais idade, é preciso entender qual a melhor abordagem, se possível ouvir pessoas idosas e entender o que elas necessitam e desejam. Iluminação adequada, segurança, vestiários adaptados, repertório musical e espaço de convivência pós-treino são algumas das questões apontadas pela turma 60+ na hora de escolher uma academia

“Uma das importantes particularidades para atender esse público é a conexão com cada um dos alunos, algo que se constrói no dia a dia, na convivência, com muita escuta, paciência, dedicação e trabalho. O número de profissionais de Educação Física que querem trabalhar com 60+ ainda é pequeno e acredito que o mercado vai precisar se especializar e se preparar para atender essa onda da longevidade, que vai chegar como um tsunami de pessoas que querem envelhecer de forma mais saudável”, disse Anne.

Camila complementou: “buscamos despertar na nossa equipe esse olhar cuidadoso e estamos construindo junto com eles um olhar biopsicossocial. Sabemos da importância do exercício para esse público e mergulhamos na capacidade técnica, mas é preciso olhar para o ‘como entregar’, perceber o que o aluno está trazendo naquele dia, qual a necessidade dele, adequar o treino à realidade do aluno... porque já é tão difícil fazer com que ele saia de casa, para vir à academia”.

Brasília: academia para quem passou dos 40 anos e aposta no envelhecimento ativo

Instrutor de fitness, empresário de academia, conselheiro do CREF7-DF e líder da ACAD Brasil no Distrito Federal, **Thiago Carlo** começou a atuar junto ao público idoso ainda na faculdade, no Projeto Fênix, que apresentava musculação à terceira idade. “Na época, os médicos recomendavam ao idoso fazer caminhadas leves e, no máximo, hidroginástica. O projeto já quebrava paradigmas e mostrava de forma lúdica que exercícios básicos de força podem ajudar nas atividades do dia a dia. Ouvi de uma senhora que o médico havia proibido ela de fazer agachamento e eu brinquei: ‘mas como é que a senhora vai ao banheiro?’. Hoje, a musculação é imprescindível para garantir funcionalidade e os médicos já recomendam.”

Durante as duas últimas décadas, Thiago acompanhou os avanços dos cuidados e da prática da atividade física para pessoas com mais idade, e ele é taxativo em dizer que o mercado precisa entender essa “nova” demanda.

“Trabalho próximo aos médicos e eles têm dificuldade de recomendar uma academia que esteja de fato preparada para receber um público que requer cuidados especiais, pois têm problemas de articulações e diversas questões de saúde. Precisamos observar aspectos físicos, fisiológicos, psicológicos e sociológicos dessas pessoas. Promover um relacionamento próximo, um acolhimento adequado... É totalmente diferente atender alguém que busca academia por estética. E o profissional de Educação Física é quem tem a chance de estar com o idoso no dia a dia e isso é o que faz a diferença para o cuidado com esse público.”

Thiago se especializou em cuidar de mulheres com mais de 40 anos, que já sentem os efeitos da perimenopausa e precisam treinar para ter menos dor e mais energia. “Hoje, mais de 80% do meu público é de mulheres com mais de 40 anos. Faço um trabalho para que elas cheguem à menopausa com efeitos mais brandos, graças à atividade física regular, e consequentemente também trabalho com o público 60+, que hoje representa cerca de 35% de quem frequenta minha academia. Tenho alunas de mais de 90 anos, fazendo musculação. Eu falo para minhas alunas que movimento precisa ser estratégia de saúde e não cobrança estética.”



O empresário afirma ainda que a dedicação ao público com mais idade é um bom negócio. “Quem investir nesse perfil não terá do que reclamar. É um público fiel, mais fácil de reter, que não atrasa pagamento e que sempre traz mais um para a comunidade. Eu sei que fazemos aqui a diferença na vida dessas pessoas e que elas saem diferentes daqui depois do treino. Profissionais e empresários do fitness devem enxergar esse público como uma ótima oportunidade de negócio, mas é preciso estar preparado.”

Não há mais dúvida: a sociedade precisa cuidar das pessoas que começam a envelhecer, antes delas ficarem idosas. É preciso cuidar de forma preventiva para que o idoso de amanhã tenha mais autonomia, mais saúde, não gere mais custos para o serviço público. Um modelo de negócios voltado para pessoas com mais de 60 anos depende de muitas particularidades que precisam ser levadas em conta, mas, não há dúvida: existe uma imensa oportunidade para o mercado fitness.

Top 3 - Exercícios no controle do peso: pandemia mundial de obesidade acende alerta

Segundo a Organização Mundial da Saúde – OMS, cerca de 700 milhões de pessoas em todo o mundo são afetadas pela obesidade, uma das doenças crônicas mais comuns, que pode ser considerada uma pandemia mundial. Em 2026, a estimativa é a de que mais de 2,3 bilhões de adultos estejam acima do peso. Neste cenário, o último ano experimentou uma corrida frenética às chamadas canetinhas emagrededoras.

Mesmo quem não sofre com a obesidade, mas quer emagrecer cinco quilos para ficar com o “corpo perfeito” lançou mão dos medicamentos à base de semaglutida, liraglutida, dulaglutida e tirzepatida. Todas essas substâncias foram pesquisadas para auxiliar no tratamento de diabetes, pois reduzem os índices de açúcar no sangue. Mas, nos últimos anos, vem sendo prescritas por médicos para quem precisa emagrecer, especialmente no combate à obesidade.

Muito já se avançou quanto a estes medicamentos. No último mês, foi encerrada a vigência da patente da semaglutida, no Brasil, e especialistas da área médica esperam que medicamentos genéricos ou similares cheguem ao mercado antes do final do ano, aumentando ainda mais o consumo do GLP-1, popularmente apelidado de “canetas emagrededoras”.

Somente no final do ano passado, a OMS publicou as diretrizes sobre uso destes medicamentos e nela contém um alerta: “pessoas que fazem uso destas substâncias necessariamente precisam praticar atividade física, sob orientação profissional”. Essa recomendação chegou ao mercado fitness como um alerta: as academias terão um papel fundamental nos cuidados com pessoas que estão fazendo controle de peso usando medicamentos e precisarão se preparar para receber esse público que não para de crescer.

O **Dr. Alexandre Carvalho**, especializado em Medicina Esportiva há mais de 20 anos, médico da Confederação Brasileira de Voleibol, desde 2004, e da Federação de Triathlon do Estado do Rio de Janeiro, desde 2008 acredita que: “os profissionais da saúde precisam estar atentos para essa relação entre uso de substâncias emagrecedoras e a prática de atividade física. Essa combinação é muito benéfica e pode acelerar resultados, mas é preciso observar a perda de massa muscular e a falta de energia, porque a medicação corta muito o apetite: a pessoa come muito menos, o déficit calórico fica muito alto, começa a perder massa, o metabolismo cai. O que queremos para o paciente não é que ele perca peso, mas sim gordura e aumente a massa muscular.”

O médico também faz um alerta: “é preciso que o paciente entenda que para combater a obesidade será preciso mudar o estilo de vida e a atividade física, necessariamente, precisa fazer parte desse processo. As canetas emagrecedoras não são milagrosas e precisam ser administradas com muita responsabilidade e acompanhamento profissional. O número de mortes súbitas durante atividades físicas como corridas, provas de endurance e maratonas tem chamado atenção e isso é reflexo de uso indevido de canetas emagrecedoras, dietas milagrosas, hormônios sem indicação, excesso de estímulos, somados a fatores genéticos e hábitos de vida desorganizados, que criam um cenário de alto risco para o corpo. A atividade física salva vidas, mas precisa ser feita com avaliação, planejamento e acompanhamento adequado.”



Depois de ler os depoimentos de especialistas sobre as tendências apontadas pelo American College of Sports Medicine – ACSM, que também aparecem em diversos outros estudos, fica mais fácil perceber que há imensas oportunidades de negócios para empresários e gestores de academias, mas também está mais evidente que o mercado fitness precisa se preparar estrategicamente para abordar e cuidar destes “novos” públicos.

Neste cenário de envelhecimento da sociedade e de pandemia mundial de obesidade, criar soluções e entregas diferenciadas para pessoas com mais de 60 anos ou que estejam em processo de emagrecimento, apoiadas em terapias medicamentosas, pode ser uma imensa oportunidade de negócios para empresários e gestores que estejam comprometidos a capacitar equipes, adequar ambientes e criar treinos específicos para atender sempre da melhor forma. Sem, é claro, esquecer que as novas tecnologias estão por aí, cada vez mais presentes, e a serviço de um fitness ainda mais atrativo e repleto de bons resultados: tanto para quem treina, como para quem aposta em negócios de academias.

ONDE O MERCADO CRESCE, A D1 ESTÁ PRESENTE.

Equipamentos de **alta performance** para academias que pensam grande.

- ✓ **Estrutura**
- ✓ **Estratégia**
- ✓ **Suporte**

para quem lidera o setor fitness.



d1fitness.com.br

D1FITNESS



Nova Linha Keystone Seletorizada



OTIMIZE O ESPAÇO DE SUA ACADEMIA COM O LAYOUT **BACK-TO-BACK**



Estrutura robusta
para uso intenso



Ajustes simples
e ergonômicos



Design funcional
e compacto



Biomecânica
precisa e
confortável

CONHEÇA A LINHA COMPLETA. SÃO DIVERSAS SOLUÇÕES PARA SUA ACADEMIA.



Acesse



Hip Abductor-Adductor



Triceps Press



Abdominal



Pec Fly-Rear Delt



VISITE NOSSO SHOWROOM

Avenida Rebouças, 2485 - São Paulo

(11) 3071- 4277

@VISIONFITNESSBR

WWW.VISIONFITNESS.COM

MATRIX

A NOVA GERAÇÃO DA ESTEIRA PROFISSIONAL.



A robustez que você já
conhece, com a tecnologia
que seus alunos exigem.



Uma plataforma já aprovada pelo mercado. Agora ainda mais poderosa. A T600X se tornou referência em academias profissionais. A Nova T600XE chega para trazer mais tecnologia.

Com durabilidade e estabilidade para academias de alto fluxo e baixíssima necessidade de manutenção - uma máquina que trabalha tanto quanto você.

**Visite o Showroom Matrix
e experimente nossos equipamentos**







SHOWROOM MATRIX FITNESS
AV. REBOUÇAS, 2485 - PINHEIROS/SP



ENTRE EM CONTATO:
(11) 3071.4277

Exclusividades

-  Estrutura robusta para uso intenso.
-  Painel touch screen com experiência interativa.
-  Programas de treino integrados.
-  Conectividade e entretenimento no cardio.

Saiba mais
sobre a
T600XE
Fale com um
especialista
Matrix.





Crédito estruturado e proteção jurídica para academias mais fortes

ACAD Brasil amplia suporte aos gestores com acesso a soluções financeiras e orientação sobre responsabilidade civil — pilares para uma gestão profissional e segura. Nesta edição da coluna ACAD Faz, são abordados dois pontos essenciais à sustentabilidade das academias: acesso a linhas de crédito estruturadas por meio de convênio com a Caixa Econômica Federal e a importância de contar com seguro de responsabilidade civil. A profissionalização da gestão passa por planejamento financeiro e prevenção de riscos — e é nesse caminho que a ACAD atua diariamente, apoiando associados.

Em 26 anos de atuação, a ACAD Brasil tem assumido um papel cada vez mais representativo na defesa dos negócios de academias. Um salto no número de associados de cerca de 400 para mais de 2.700 é a prova incontestável de que a entidade tem de fato contribuído com o desenvolvimento do setor, garantindo formas cada vez mais indispensáveis de fortalecer o mercado fitness. “Nosso objetivo é defender o setor e por isso temos um trabalho diário de acompanhar projetos de lei, em todo o país, com atuação no

Congresso Nacional e junto às autoridades governamentais em todas as instâncias. Também atuamos fortemente para criar condições de profissionalização da gestão das academias. Entre as medidas que adotamos estão as parcerias com fornecedores, entidades e profissionais que atuam em nosso mercado, gerando benefícios especiais para nossos associados”, disse Ailton Mendes, presidente da ACAD Brasil.

A equipe de comunicação da Associação conversou com Dalton Fernandes Valle, gestor executivo dos programas CAIXA Mais Franquias e Parceria CAIXA, e com Maurinho Lovalho, diretor executivo do Segasp. A seguir, o resultado nas palavras dos especialistas-parceiros.

Crédito estruturado para impulsionar o crescimento do setor

Criado durante o período mais crítico da pandemia, o programa Parceria CAIXA nasceu com um objetivo claro: garantir fôlego financeiro para setores diretamente impactados pelo fechamento das atividades econômicas.

Naquele momento, a estratégia da instituição foi buscar entidades representativas para estruturar soluções direcionadas. Foi nesse contexto que surgiu a aproximação com associações nacionais.



Segundo **Dalton Fernandes Valle**, gestor executivo dos programas CAIXA Mais Franquias e Parceria CAIXA, o movimento começou como

resposta emergencial. “O objetivo inicial era ajudar as empresas durante o *lock-down*. Identificamos setores fortemente impactados e nos aproximamos das entidades representativas. Um dos primeiros benefícios foi oferecer carência estendida para linhas de crédito, permitindo reorganização financeira naquele momento crítico.”

Apenas por meio do Pronampe, mais de R\$1 bilhão foram destinados a empresas vinculadas a associações parceiras. Hoje, o programa ultrapassa R\$15 bilhões em

crédito distribuído para diferentes segmentos.

O setor como prioridade estratégica

No processo de expansão do programa, o fitness passou a integrar os nichos prioritários da instituição. “O crescimento do fitness no Brasil exige investimentos estruturados. Procuramos a ACAD porque entendemos que a Associação é uma referência nacional do setor. Queremos apoiar tanto o empresário que deseja expandir quanto aquele que está iniciando sua operação”, disse Dalton Valle.

A parceria contempla academias de todos os portes — de estúdios independentes a grandes redes — com condições diferenciadas para investimento em equipamentos, reformas, capital de giro e estruturação do negócio.

“O crescimento do fitness no Brasil exige investimentos estruturados. Procuramos a ACAD porque entendemos que a Associação é uma referência nacional do setor.”

Entre os diferenciais estão condições especiais para associados, ausência de mensalidade para manutenção de conta jurídica e linhas voltadas à modernização e expansão das operações.

Desde o estabelecimento do convênio com a ACAD Brasil, mais de R\$1 milhão já foram contratados por academias associadas, em diferentes regiões do país, com operações que variam de R\$15 mil a R\$600 mil em créditos. “Estamos certos de que esta parceria ainda vai muito mais longe”, garantiu Dalton Valle.

Responsabilidade civil em academias: prevenção é parte da gestão profissional

Mesmo em academias com ambientes organizados e profissionais capacitados, imprevistos podem ocorrer — muitas vezes decorrentes de distrações ou uso inadequado de equipamentos, o que foge ao controle do gestor. No entendimento jurídico brasileiro, a academia responde pela integridade física de alunos, colaboradores e visitantes. Justamente por essa responsabilidade com a integridade física das pessoas, a gestão do risco deve fazer parte do planejamento empresarial.

Prevenção não é excesso de cautela — é estratégia. E o custo para garantir essa tranquilidade costuma ser significativamente menor do que o impacto financeiro de uma eventual ação judicial. Falar de responsabilidade civil, portanto, não é falar de fragilidade. É falar de maturidade de gestão.

Para saber mais sobre o tema, a equipe da Revista ACAD conversou com **Maurinho Lovallo**, diretor executivo da Segasp, empresa criada em 1967.

Como surgiu a ideia de criar uma apólice voltada para atividades esportivas?



Em 1996, um aluno caiu sobre outro, durante uma aula de judô em um clube. Ele sofreu fratura na coluna cervical e ficou tetraplégico. A família ingressou com ação judicial contra o clube pleiteando indenização. O clube recorreu à apólice de seguro de responsabilidade civil (RC) que havia contratado, mas o seguro não “cobria” a prática de competições esportivas. A partir daquele caso, identificamos que nenhuma apólice de RC do mercado cobria práticas esportivas, competições, eventos externos, acidentes com visitantes.

Reformulamos as condições com o olhar para atividades físicas, lazer e competições e criamos o Segasp Sport.

Quais são as principais preocupações em situações mais graves?

O ambiente de academia possui dinâmica diferente de outros estabelecimentos comerciais, com maior movimentação e uso constante de equipamentos. Por isso a abrangência do seguro é diferente. Além da preocupação com a integridade física de alunos, colaboradores e visitantes, existe a preocupação com o impacto financeiro que um processo indenizatório pode gerar. Mesmo se o acidente não decorrer de falha do estabelecimento, a responsabilidade pode recair sobre a academia pelo fato de ter ocorrido em suas dependências.

O que um gestor de academia pode fazer para reduzir riscos?

O que está no controle dele: manutenção dos equipamentos, manter áreas de trânsito, cuidar de uma infiltração para evitar piso molhado. No entanto, o gestor não pode controlar o que o aluno faz e o quanto ele treina distraído e as distrações podem causar acidentes. Por isso, a contratação de seguro deve fazer parte do planejamento empresarial, protegendo o negócio de indenizações que possam comprometer sua continuidade.

Nesta edição da Revista, ficou evidenciado que a profissionalização do setor fitness passa por dois pilares complementares: acesso a capital estruturado e gestão responsável de riscos. Ao conectar seus associados a soluções financeiras estratégicas e orientar sobre mecanismos de proteção empresarial, a ACAD Brasil reafirma seu papel como agente de desenvolvimento do mercado.



PREPARE-SE PARA O PRÓXIMO MOVIMENTO DO FITNESS

*Existe a estrutura que sustenta
e o fogo que impulsiona.
Quando esses dois elementos se
encontram, nasce algo novo.
Algo forjado para quem acredita
que o treino é evolução constante.*

**Conheça em primeira mão no STAND E21
a nova marca da Casa do Fitness.**



Entrevista

Roberto Tranjan

Educador, conferencista, consultor e escritor, formado em economia e pós-graduado em administração de empresas pela Eaesp/FGV. É criador do Metanoia, um processo de educação empresarial e modelo de gestão com inúmeros seguidores, entre os quais gestores do mercado fitness. Contribuiu para a implementação de mudanças de modelo mental em empresas orientadas para uma Nova Economia. É autor de onze livros, entre eles: “O velho e o menino: a instigante descoberta do propósito” e “Os sete mercados capitais: a jornada para levar a sua empresa a atingir o estado de graça da nova economia”. Tranjan se diz um esperançoso, mais do que um otimista, porque “a esperança é o caminho das possibilidades”.

Em seu 1º livro “A empresa de corpo, mente e alma”, de 1997, você já falava que “precisamos de mais humanidade nos negócios”. Quase trinta anos depois, as empresas avançaram nessa questão?

Quando lancei o livro, nós estávamos no auge da era industrial. E falar de empresa com alma para empresas industriais, onde a máquina prevalece, causava uma estranheza muito grande. Mesmo hoje, depois de 30 anos, o tema “alma” que se relaciona com a humanidade nos negócios ainda está mais no discurso do que na prática. Houve uma evolução, porque nem no discurso estava. Os gestores falam coisas como propósito, cultura... isso já está na linguagem, mas ainda não sabem como colocar em prática, num ambiente empresarial. Penso que este livro ainda é muito atual, também para área de serviços e para o fitness ele é muito representativo. Mas, falta convicção do que seja uma gestão humanizada de verdade, porque quando a rotina toma conta, as planilhas tomam lugar. Tem uma humanidade até que os números permitam.

Como o modelo mental orientado para uma Nova Economia pode ser aplicado na gestão das academias?

Um dos segredos do sucesso neste setor é transformar cada academia, ou unidade de uma rede, em um pequeno negócio e deve ser cuidado como um empório — as boticas da época dos secos e molhados, quase como algo artesanal e único. O interessante é que a academia já nasce com vocação para a Nova Economia, porque é um negócio que tem como propósito cuidar do corpo, da mente e da autoestima, que é um componente da alma.

Claro que como toda empresa é preciso lidar com o operacional, os problemas do dia a dia, planilhas, rotatividade de professores, não retenção de alunos, mas a vocação existe! Outro aspecto experimentado com sucesso é ampliar a liderança operacional para que ela seja uma liderança educadora: é fundamental colocar as pessoas à frente das coisas. Uma liderança educadora cuida mais das pessoas do que das coisas, prepara os profissionais dentro de uma cultura cultivada, diariamente, pela empresa. Cada unidade precisa ter seu líder-educador, o que ajudará imensamente a academia a ter corpo, mente e alma.

"Um dos segredos do sucesso neste setor é transformar cada academia, ou unidade de uma rede, em um pequeno negócio e deve ser cuidado como um empório".

Qual a musculatura que esse setor deve buscar desenvolver para estar mais forte em meio a era da inovação, da tecnologia extrema, da inteligência artificial e das notícias efêmeras?

É preciso cuidar mais do transcendente do que do transitório. Todas essas inovações são transitórias. Transcendentes são os valores, o propósito, a cultura — e tudo o que não se faz sem as pessoas! Porque vem do coração, das intenções, da arte. Zelar pelo transcendente é uma forma de a gente suportar o que é transitório. Daqui a dez anos, as tecnologias terão avançado ainda mais e falaremos de valores, propósito e cultura talvez com ainda mais importância: é o poder do transcendente. Sem alma, nós não falamos no mundo. Trazendo isso para as empresas, precisamos da alma da equipe para conquistar a alma do cliente, para alcançar os resultados que queremos entregar. Isso é cuidado com o transcendente.

Você será o principal palestrante do Arnold Sports South América. Pode contar sobre temas que serão abordados?

Eu falo de academia em alta potência, de corpo, mente e alma. Alta potência na liderança, que se transfere para uma alta potência na equipe, que se transfere para um aluno e vira alta potência nos resultados. Vou mostrar que a ordem é essa e não o inverso, porque muitas vezes pensamos que o resultado se faz quando fixamos um placar. O importante é saber como alcançar a alta potência sem esgotar as pessoas.

Se você pudesse dar apenas uma dica para cada empresário, qual seria?

Eu comecei em consultoria financeira e o que eu via lá eram números. Eu achava que os números resolviam tudo, mas... os resultados acontecem por meio das pessoas, então, a dica que eu dou é “cuide do humano com o mesmo rigor que você cuida dos números”.

NewFitness  NEWTECH
FITNESS GROUP STRENGTH EQUIPMENT

Agora é oficial!

A NewFitness
é distribuidora
New Tech.



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



 +55 11 97168-2840

 WWW.NEWFITNESS.COM.BR

 @NEWFITNESSBR

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.

O Piscina + Lucrativa conecta gestores de escola e academias de natação ao conhecimento e às práticas da MGB.

Por meio de conteúdos e orientações estratégicas, você aprende a estruturar processos, melhorar a gestão financeira e desenvolver uma operação de natação mais organizada e sustentável.



ENTRE PARA O GRUPO

METODOLOGIA
**GUSTAVO
BORGES**





ACADEMIAS COM PISCINA SE REINVENTAM

Novos modelos de negócios aquáticos apostam em demandas por saúde, performance e longevidade

Academias de diferentes perfis estão redesenhando seus modelos de negócio para transformar piscinas em espaços de promoção da saúde, melhoria da performance esportiva e estímulo à longevidade. O segmento deixou de ser complementar para ser estratégico, com diferenciação, retenção de alunos e aumento de receita.

A onda de conscientização sobre prevenção da saúde vem marcada pela valorização de atividades ligadas à saúde integral, qualidade de vida, reabilitação e longevidade, com busca por atividades de baixo impacto — como hidroginástica, hidrofuncional, natação e aquabike.

Piscina como plataforma estratégica de serviços

Há mais de duas décadas, Eduardo Netto, sócio e diretor técnico da BodyTech, acompanha um dos mais importantes encontros mundiais das atividades aquáticas, realizado pela Aquatic Exercise Association – AEA, associação que existe há 42 anos. Com data marcada para 11 a 16 de maio, a International Aquatic Fitness & Therapy Conference – IAFTC 2026 será realizada na Flórida, Estados Unidos, com 180 *workshops*. O brasileiro vai ministrar as palestras “Exercício aquático é medicina: tudo sobre exercícios de prevenção de quedas” e “Longevidade funcional: poder, mobilidade, liberdade”.



Dudu Netto responde:

1. Como as atividades aquáticas evoluíram dentro das academias?

Elas eram tratadas como serviço complementar — voltadas para natação infantil e hidroginástica. Hoje, num modelo maduro de gestão, a piscina passou a ser uma plataforma estratégica de serviços. Acredito no poder de diferenciação, atendendo múltiplos segmentos, como longevidade, reabilitação, condicionamento cardiovascular, treinamento de baixo impacto, performance e *recovery*. A evolução está na mudança de mentalidade: sair do modelo de “aula isolada” e migrar para programas estruturados, com segmentação clara e proposta de valor definida. Quando bem posicionada, a área aquática é componente relevante do portfólio estratégico da academia.

2. Existe integração entre treino aquático e “no seco”?

Esse é um dos maiores potenciais de geração de valor. A atividade aquática pode atuar como complemento cardiovascular, ferramenta de recuperação ativa, base aeróbia para atletas ou alternativa de treino para públicos com restrição articular. Quando integrado à musculação ou ao treino funcional, amplia a experiência do cliente. A academia que integra modalidades vende soluções completas de saúde e performance, o que aumenta a percepção de valor, frequência de uso e reduz risco de cancelamento.

3. O que muda quando a piscina passa a ser um ativo estratégico?

Muda a lógica de gestão. Piscina tratada como diferencial gera alto custo fixo. Piscina tratada como ativo estratégico exige gestão de ocupação, margem e segmentação. Para tal, se faz necessário: monitorar taxa de ocupação por horário;

estruturar programas com posicionamento claro; controlar custo operacional; treinar equipe com foco técnico e comercial; integrar planos e pacotes ao portfólio geral. Quando isso acontece, a piscina deixa de ser centro de custo e passa a contribuir efetivamente para receita e retenção.

4. O treino aquático pode aumentar o ticket médio e a retenção?

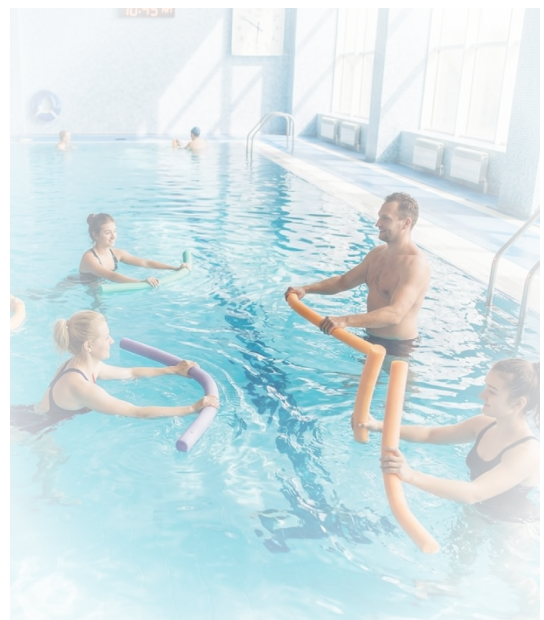
Sim, principalmente se houver excelência na gestão. Ele aumenta o ticket médio quando estruturado como programa premium, *small group* ou integrado a planos combinados. Também amplia o LTV do cliente ao aumentar frequência e diversidade de uso. Em retenção, o impacto é ainda mais relevante: quanto maior o número de serviços utilizados pelo aluno, maior sua permanência média. A piscina cria vínculo, especialmente junto a públicos acima de 40 anos, que valorizam segurança, longevidade e baixo impacto. Quando estrategicamente integrada, a área aquática é uma alavanca de diferenciação, receita incremental e fidelização de longo prazo.

Estratégias mundiais para escolas de natação

Entre os dias 18 e 23 de fevereiro, a cidade de Phuket, na Tailândia, reuniu 12 líderes do setor de diferentes regiões do mundo para definir o Plano Estratégico 2026-2029 da International Swim Schools Association – ISSA, que apoia escolas de natação em 57 países. O Brasil foi representado por Rafael Madormo, diretor executivo do Instituto de Natação Infantil – INATI.

Um dos eixos centrais das discussões foi a ampliação dos programas de educação, formação profissional, segurança aquática e credenciamento internacional, iniciativas consideradas essenciais para elevar padrões de qualidade, segurança e gestão das escolas de natação em diferentes mercados ao redor do mundo.”

A participação brasileira reforça o protagonismo do país nas discussões globais sobre educação aquática e segurança na água. O encontro internacional marcou um passo importante na definição da direção futura da ISSA, consolidando o compromisso coletivo dos líderes envolvidos com uma missão comum: “Vamos ensinar o mundo a nadar”.



TENDÊNCIAS EM PISCINAS



- Treinos híbridos: integração entre fitness terrestre e aquático.
- Tecnologia *wearables* à prova d'água, monitoramento cardíaco.
- Coletivas: reforço na identidade de marca.
- Valorização do profissional especializado.

MERCADO TEM NOVOS PÚBLICOS



- Tem crescido o número de jovens e de atletas.
- Modalidades mais intensas: hidro HIIT, aquacross, aquabike.
- O “novo” consumidor busca prescrição profissional e personalização nos treinos.

De olho no que fazer para não afundar

DESAFIOS DE PISCINAS



- Alto custo de manutenção: energia, tratamento da água, equipe técnica.
- Falta de profissionais qualificados.
- Sazonalidade e subutilização de piscinas em alguns horários.
- Barreiras culturais: “atividade só para idosos”.

PERFIL DO CONSUMIDOR HABITUAL



- Público sênior: pessoas com mais de 50 anos.
- Pessoas com lesões e com necessidade de cuidados especiais.
- Gestantes: atividades voltadas para mulheres.
- Pacientes em reabilitação.

Clube de Benefícios Acad Brasil

3

BENEFÍCIOS DO CLUBE QUE FORTALECEM SUA GESTÃO E REDUZEM GASTOS:



DESCONTO NO ECAD

Redução de até 46% das taxas.



SEGURO ESTAGIÁRIO

Seguro Estagiário por apenas 2,50/vida/mês.



SUPORTE JURÍDICO

Orientação jurídica trabalhista e cível.

Você tem acesso a esses e mais de **20 benefícios**. Saiba mais sobre nosso **Clube de Benefícios para Associados**.



Associe-se!

SE UM ACIDENTE OCORRER NA SUA ACADEMIA, VOCÊ ESTÁ PREPARADO PARA AS CONSEQUÊNCIAS?



SEGASP SPORT

Único. Incomparável.
Imprescindível.

Você sabia que a Lei Brasileira atribui responsabilidade ao estabelecimento, caso um acidente ocorra em suas dependências (mesmo que não seja sua a culpa)? O melhor é ter um Seguro como o SEGASP SPORT. Só que não há outro tão completo quanto ele. Confira.

COBERTURAS PARA RESPONSABILIDADE CIVIL

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

COBERTURAS PARA ACIDENTES PESSOAIS

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



11 93320.2518
SEGASPSPORT.COM.BR



PARCERIA CAIXA E



O Programa Parceria CAIXA tem como foco facilitar o acesso ao crédito por meio da oferta de produtos e serviços com condições diferenciadas e taxas reduzidas.

CAPITAL DE GIRO

Crédito rápido e flexível para apoiar necessidades imediatas do seu negócio, com limites rotativos e possibilidade de uso emergencial.

INOVACRED FINEP

Financiamento para inovação com condições facilitadas.

CRÉDITO ESPECIAL EMPRESA

Solução para financiar expansão, modernização e grandes projetos empresariais. Financie até 100% do seu projeto

CRÉDITO INVESTIMENTO CORPORATE

Linha com recursos de fundos regionais para empresas com faturamento acima de R\$ 90 milhões, voltada ao desenvolvimento e crescimento estruturado.



Escaneie e saiba mais!





ACADEMIAS COMO SERVIÇO DE SAÚDE: UMA PROPOSTA GLOBAL



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

"E o que é isso em si e por si, de acordo com sua própria constituição? Qual é a substância disso? Qual é o problema ou o uso apropriado disso? Qual é a forma ou causa eficiente? Para que serve isso neste mundo e por quanto tempo vai durar? Assim debes analisar todas as coisas que se apresentam a ti."

(MARCO AURÉLIO, "MEDITAÇÕES", OITAVO LIVRO)

Recorrer à filosofia estoica de Marco Aurélio para entender a natureza dos serviços prestados por academias de fitness pode parecer um exagero, mas a implacável objetividade do imperador romano é sempre útil num mundo regido por sistemas estabelecidos há décadas e operados por burocracias. Atividade física é substância essencial da saúde. Como incrementar sua prática é o problema. As academias são parte decisiva da solução e já não servem para mera recreação, mas para aumentar a qualidade de vida, evitar doenças crônicas e reduzir a

utilização dos sistemas públicos e privados de saúde. Em suma, são estabelecimentos onde se cuida da saúde. É para isso que servem. Se algo faltava para evidenciar sua verdadeira utilidade e natureza, a pandemia de **COVID-19** o fez. Não por acaso, desde então o setor vive uma expansão sem precedentes. Ainda que essa visão seja objeto de crescente consenso entre profissionais e entidades relacionados ao setor de saúde, as normas dos sistemas jurídicos em geral continuam a tratar academias como estabelecimentos de lazer e recreação, refletindo conceitos

de décadas atrás e há muito ultrapassados. Isso não seria problema se fosse apenas uma questão semântica. Existem, porém, consequências práticas. O fechamento indiscriminado das academias em muitos países, durante a pandemia, é um exemplo. Outro, com implicações ainda maiores, é a não aplicação de regimes tributários diferenciados. Embora sejam fundamentais como instrumentos de atenção primária à saúde, em geral as academias pagam impostos como se fossem mera atividade de diversão e não usufruem dos mesmos incentivos que estimulam o investimento em hospitais, clínicas, laboratórios e outros estabelecimentos na ponta final do sistema. Privilegia-se o tratamento em detrimento da prevenção.

Não obstante a fartura de material científico a demonstrar os efeitos cruciais da atividade física sobre a saúde, com redução na incidência de inúmeras doenças, não parece haver, até o momento, evolução na estrutura legal em que o setor de academias está inserido na maioria dos países.



A razão, ou pelo menos parte dela, parece ser bem mais prosaica do que se poderia imaginar. Quando a Associação Brasileira de Academias – ACAD Brasil defendeu essa mudança junto ao governo brasileiro, sem sucesso, a resposta negativa não veio por qualquer impedimento das leis nacionais. O obstáculo apontado foi a **ISIC — sigla em inglês para Classificação Internacional Padrão de Todas as Atividades Econômicas,**

originalmente publicada em 1948 e periodicamente revisada pela **Divisão de Estatísticas da Organização das Nações Unidas (UNSD)**. Por coerência estatística, as classificações de atividades adotadas em cada país costumam refletir a ISIC e é lá que os centros de fitness estão, há muitas décadas, inseridos na seção de Artes, Entretenimento e Recreação. Não era possível, por isso, alterar a classificação brasileira (**CNAE**) sem que a própria ISIC fosse modificada.

Além de sua função estatística, a classificação internacional costuma ser utilizada pelos governos nacionais como referência na identificação de setores para inúmeras finalidades, desde regulação até política industrial e concessão de incentivos fiscais. Não é incomum que as normas mencionem os próprios códigos numéricos das atividades, que a classificação nacional reproduz da ISIC. Com seu código na seção de recreação, academias já se acham, por padrão, excluídas das políticas implementadas para o setor de saúde. Quando uma ampla reforma tributária foi discutida e aprovada no Brasil, em 2024, essa classificação enfraqueceu o pleito do setor para obter a mesma redução da base de cálculo assegurada a várias atividades relacionadas à saúde. Ao invés dos 60% destas, foi preciso explorar uma brecha para convencer o legislativo a conceder 30% de redução. É presumível que essa mesma dificuldade se apresente noutros países.

O problema, ao menos em tese, tem solução. A ISIC é regularmente submetida a revisões e atualizações.



Embora a última revisão geral tenha ocorrido há apenas dois anos e não se espere outra por talvez uma década, modificações pontuais podem ser efetuadas a qualquer tempo. Existe até uma “hotline” para sugestões no website da UNSD. Há precedentes, inclusive, de transferência de atividades de uma seção para outra, tal como poderia ocorrer com os centros de fitness, que deveriam migrar da recreação para a saúde humana.

O impacto que essa mudança poderia ter nas políticas públicas de incentivo à atividade física, em escala global, tão somente pela eliminação de um obstáculo burocrático, por si só já a justificaria. Seria preciso, é claro, trabalhar numa proposta que fundamentasse robustamente a transferência, diferenciando academias dos esportes recreativos que hoje as acompanham na ISIC. A obtenção de apoio da Organização Mundial da Saúde também poderia integrar a estratégia.

Considerando os enormes dividendos que uma tal mudança traria, não somente para o setor como para os sistemas de saúde como um todo, é hora de pensar numa ação coordenada para induzir sua implementação. Um movimento internacional pela transferência dos centros de fitness para a seção de saúde humana da ISIC daria visibilidade ao tema e o colocaria em discussão na Divisão de Estatística da ONU.

Isso, por si só, já ajudaria os esforços locais para que o setor seja integrado a políticas de saúde, inclusive incentivos fiscais. Se obtida a alteração, o resultado seria uma efetiva mudança de paradigma com efeitos globais. A ideia de academias como locais de recreação talvez fizesse sentido quando a atividade foi originalmente incluída na classificação. Hoje, a natureza da atividade é outra. Quem as frequenta o faz por saúde e não apenas por diversão. Levemos à UNSD a pergunta de Marco Aurélio: “Para que serve isso?”


LEGENDA DE SIGLAS E DEFINIÇÕES



ISIC (International Standard Industrial Classification of All Economic Activities)
Classificação Internacional Padrão de Todas as Atividades Econômicas



UNSD
(United Nations Statistics Division)
Divisão de Estatísticas da Organização das Nações Unidas



CNAE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas)
Referência Nacional para Classificação de Atividades Econômicas



CONFERENCE 2026

SÃO PAULO

ACAD BRASIL

3ª EDIÇÃO

Mais gestão. Mais conexão. Mais resultados. Garanta sua vaga no maior encontro de líderes de academias.

Conteúdo estratégico, networking qualificado e acesso à Vila ACAD, feira de negócios com nossos parceiros, reunindo empresas que impulsionam o mercado fitness. Um evento para quem quer crescer e liderar no setor.

28 DE MAIO | 8H-19H



INSCREVA-SE

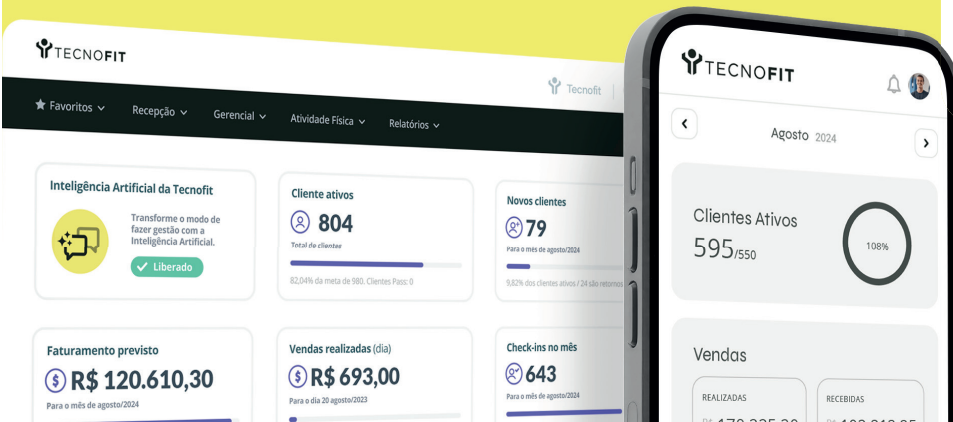
ESPAÇO INFINITY
AV. MAGALHÃES DE CASTRO, 358 - BUTANTÃ, SÃO PAULO - SP

TECNOFIT

Sua academia cresce Sua gestão precisa crescer junto

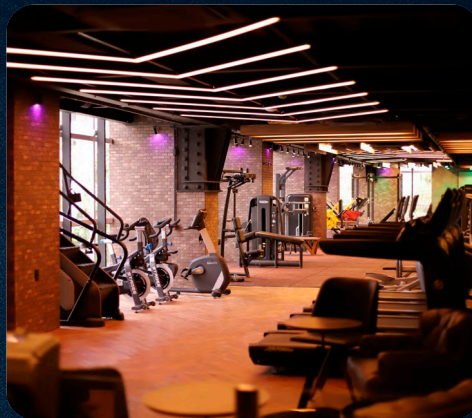
TECNOFIT. **Estrutura e escala** para sua operação em um **único sistema**.

- Gestão centralizada da operação.
- Relatórios completos em tempo real.
- Coordenação de equipes e unidades.
- Vendas automatizadas.
- Financeiro organizado e orientado por dados.



Junte-se
a Tecnofit





NICHO COMO ESTRATÉGIA DE DIFERENCIAÇÃO

Como se destacar em um mercado com forte concorrência e que se mantém em trajetória de expansão? A resposta pode estar na especialização.

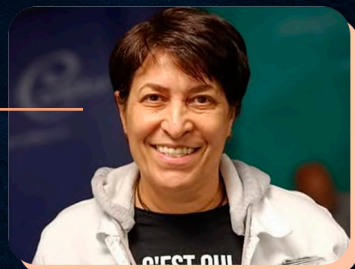
A aposta em ofertas especializadas voltadas para um público específico, com serviços, treinos e atendimento “nichados”, pode contribuir para que negócios de academias ampliem rentabilidade e ainda garantam a satisfação do cliente. Está cada vez mais claro que o crescimento sustentável do setor não está apenas na abertura de novas unidades tradicionais, mas sim (e talvez, principalmente) na segmentação e no posicionamento claro de marca — e isso é estratégia de nicho.

A segmentação atende a um consumidor que busca experiência personalizada, senso de comunidade e resultados específicos. Nichos como treino para mulheres, academias voltadas ao público 60+, programas para reabilitação ou preparação esportiva vêm registrando crescimento consistente.







Há modelos para todos os gostos, bolsos, públicos e demandas, com modelos de negócios que vão desde as *high-end*, *high-ticket* e *premium*, com mensalidades que chegam a R\$5 mil,

infraestrutura de alto padrão e muita exclusividade, até os diversos tipos de boxes para treinos pesados como crossfit e funcional.

Para trazer mais informações sobre essa tendência, a equipe da ACAD Brasil conversou com **Cida Conti**, que já ministrou cursos em 26 países (só na Alemanha, ela esteve 56 vezes), é precursora das aulas de *jump* no Brasil, com décadas de experiência como *coach* e palestrante internacional (foi *speaker* em San Diego, convidada pela HFA).



Alguns exemplos de nicho

TIPO DE NICHU	TICKET MÉDIO	PRINCIPAL PÚBLICO	EXEMPLOS
HIGH TICKET 	MUITO ALTO	EXECUTIVOS ALTA RENDA	LE CINQ GYM SIX SPORT LIFE
FEMININO 	MÉDIO A ALTO	MULHERES DE 25 A 45 ANOS	PURE BARRE
STUDIO CYCLING 		JOVENS ADULTOS LIFESTYLE	VELOCITY
COMUNIDADE 		JOVENS ADULTOS PERFORMANCE	CROSSFIT B PRO TRAINING
YOGA E PILATES 	MÉDIO	PÚBLICO WELLNESS E +30	COREPOWER YOGA VOLI PILATES GROUP
MICRO GYM 		PÚBLICO URBANO CONVENIÊNCIA	VYDIA TONUS GYM

Hoje, acumula ainda as responsabilidades como 1ª Secretária do CREF4-SP, empresária e gestora de duas marcas de nicho: Spider Kick — treino de 1 hora, inspirado na preparação física do Anderson Silva, maior campeão da história de UFC; e The Flame — estúdio de HIIT coletivo, com conceito e metodologia criados pela Cida, um desafio encomendado pelo Grupo Ultra.

“Esse segmento de nicho vem crescendo no Brasil, talvez não da maneira que gostaríamos, porque o investidor ainda tem uma visão, de certa maneira míope, de que os modelos *low cost* das grandes redes são a bola da vez. Acredito que os estúdios e as academias que apostam em nichos terão muito espaço, porque a força das coletivas, especialmente com pequenos grupos, é sem igual.

As pessoas estão buscando experiências e conexões humanas, porque todos nós temos necessidade de socialização, de afeto, de acolhimento. E os treinos coletivos, hoje remodelados, são capazes de satisfazer essa demanda”, disse Cida.

“Os estúdios e as academias que apostam em nichos terão muito espaço, porque a força das coletivas, especialmente com pequenos grupos, é sem igual.”

Cida Conti

Como saber em que nicho apostar?

Cida é categórica em dizer que já existem centros altamente especializados em algumas modalidades, para além dos espaços apenas de musculação. “Uma tendência é o treinamento de força, mas as oportunidades são inúmeras, inclusive com experiências mais amigáveis e prazerosas, mais dinâmicas, com diversas metodologias. As pessoas estão buscando diferenciação e os estúdios têm fornecido diversão, acolhimento, novidade, senso de comunidade e pertencimento, sempre com personalização no atendimento e no acompanhamento.”

Definir um nicho também permite uma “gourmetização” do negócio, porque é possível atender a grupos menores, com mais personalização, cobrando um *ticket* médio mais alto. Além dessas características, o nicho permite que o gestor não caia em um dos gargalos do mercado, que é a massificação do atendimento, que em muitos casos gera uma experiência negativa para o consumidor. “Em nosso estúdio, atendemos no máximo, 21 pessoas em cada aula, mas cada um dos professores atua fortemente na individualização da prescrição. Então, a aula é coletiva, mas tem um aluno correndo na esteira, enquanto outro está caminhando, fazendo algo que seja ideal, adequado para o perfil de condicionamento dele.”

Para Cida, a busca por um atendimento mais acolhedor, mais personalizado é uma tônica muito forte, própria dos estúdios, das academias de nicho. “Eu digo que ser dono de um estúdio é aquele português que encosta a barriga no caixa da padaria. É a volta de um olhar cuidadoso, do início das primeiras academias, quando o dono tinha mais contato com cada aluno, só que ainda melhor, porque agora estamos muito mais profissionalizados, com gestão eficaz.”

Cida complementou: “Em um estúdio, é possível praticar essa volta, de forma muito profissional, criando uma relação mais próxima com o aluno. Quando buscamos a atividade física, queremos algo que vai além do âmbito físico, tem o lado psicológico e o socioafetivo, fundamentais de se contemplar. E nisso, o modelo de estúdio é craque absoluto!”

Marca australiana chega ao Brasil

Um exemplo de como a estratégia de nicho tem espaço garantido no mercado nacional é a aposta da marca Australiana F45 Training, com operação prevista para iniciar, ainda este mês, no Rio de Janeiro. A empresa foi fundada, em 2011, por Adam Gilchrist e Rob Deutsch e hoje são mais de 3.200 unidades em 70 países. O plano nacional envolve investimento inicial estimado em R\$30 milhões apenas na primeira fase da operação. O empresário brasileiro Alex Pedron, que vive em Orlando, experimentou a F45 como cliente, se apaixonou pela proposta, e depois de muita luta para convencer os gringos donos da marca, a trouxe para o Brasil. Trata-se de um estúdio com treinos funcionais guiados, que combinam HIIT, força, resistência e cárdio em sessões de 45 minutos, com mais de 5 mil exercícios e mais de 100 programas diferentes. São dois treinadores por turma, que acompanham individualmente cada um dos alunos.

“O espaço é preparado com cerca de 20 estações diferenciadas e o treino começa com o aquecimento. É nesse momento que cada um recebe um número que corresponde à estação inicial e que, automaticamente, o coloca em um grupo durante o treino. Ali já começa o senso de comunidade e de competição. As pessoas acabam indo para academia muito em função da atmosfera criada pelo espaço e pela proposta de treino coletivo”, garantiu Alex.

Ser diferente pode chamar a atenção

Em um ambiente competitivo, atuar em um nicho reduz a disputa direta por preço e permite maior valor agregado. Negócios segmentados tem chances de:

- ✓ Construir autoridade em uma modalidade específica
- ✓ Fidelizar clientes por identificação e propósito
- ✓ Trabalhar ticket médio mais elevado
- ✓ Reduzir custos com estrutura ampla e equipamentos variados

Um dos segredos está na coerência entre proposta de valor e entrega. Não basta escolher um nicho promissor: é necessário compreender profundamente as dores do público-alvo, investir em qualificação técnica e criar uma narrativa de marca consistente. Uma boa dica é observar as tendências que podem moldar o futuro, como monitoramento por aplicativos e *wearables*; planos personalizados baseados em dados e parcerias com outros profissionais de saúde, como médicos, nutricionistas e fisioterapeutas.

O sucesso no mercado fitness depende menos do tamanho da academia e mais da clareza de posicionamento. Em vez de competir por volume, empreendedores que entendem seu público e constroem soluções sob medida tendem a conquistar maior estabilidade e margem de lucro. O mercado fitness deixou de ser apenas sobre equipamentos e musculação. Hoje, trata-se de experiência, comunidade e propósito — e é nesse cenário que os nichos ganham força como caminho para negócios mais resilientes e rentáveis. A sua academia está preparada para se diferenciar?

Impulsione a performance da sua academia.

Conheça o ecossistema Trendx e tenha um único parceiro estratégico:

Keiser - Tecnologia pneumática de alta precisão.

RAE Fitness - Acessórios premium de alta durabilidade.

Goper Cardio - Equipamentos inteligentes com plataforma digital de treinos.

Goper Força - Engenharia robusta e eficiência operacional.

TRENDX
KEISER RAE @goper



- MAIS RETENÇÃO DE ALUNOS
- MAIS EFICIÊNCIA OPERACIONAL
- MAIS PERCEPÇÃO DE VALOR

Fale com nosso time de especialistas:

(11) 96626-5087 | @trendx.br
www.trendxbrasil.com



GIRO ACAD BRASIL E MUNDO

HFA SHOW 2026: BRASIL FAZ BONITO NO MUNDO FITNESS

ACAD LIDEROU UMA SUPER DELEGAÇÃO BRASILEIRA QUE REUNIU DIRETORES, EMPRESÁRIOS, GESTORES DE ACADEMIAS E REPRESENTANTES DE EMPRESAS FORNECEDORAS.



A cada ano que passa, a representatividade do Brasil no mercado mundial de fitness tem ganhado mais força. E a participação brasileira no maior e mais antigo evento global do setor mostra o tamanho do mercado nacional e a importância de uma entidade de classe como a ACAD.

Uma caravana reunindo mais de 100 pessoas, incluindo a diretoria da ACAD, empresários e gestores do fitness nacional embarcou do Brasil rumo a San Diego, nos Estados Unidos, para participar da HFA Show 2026 – Annual International Convention & Trade Show, realizada entre os dias 16 e 18 de março. A delegação brasileira participou de uma intensa agenda com fóruns empresariais, de políticas públicas e de gestão, além de reuniões paralelas com parceiros estratégicos.

ACAD E NASM: PARCERIA PARA FORMAÇÃO PROFISSIONAL

Entre os compromissos paralelos da ACAD em San Diego, dois encontros com a diretoria da National Academy of Sports Medicine – NASM foram estratégicos para os avanços da parceria entre as duas entidades. Na primeira reunião estiveram presentes **Miriam Perry Vega**, vice-presidente internacional de Vendas e Estratégia de Mercado, **Cecília Varjal**, gerente de Expansão da NASM no Brasil, e representando a ACAD, **Ailton Mendes**, **Patrick Aguiar**, **Mario Duarte** e **Andrea Rodrigues**, além do parceiro **Eduardo Netto**, diretor da BodyTech. No segundo dia, a ACAD foi convidada pela presidência da NASM para um jantar com associados e parceiros da Associação. **Mehul Patel**, CEO da NASM, recebeu a diretoria da Associação.

“Nos surpreendeu a preocupação da NASM com a qualidade técnica dos cursos de qualificação. Percebemos que o mundo todo olha para o profissional de Educação Física brasileiro com outro olhar, por conta da sua formação e do seu nível de entrega. A NASM quer trazer para o nosso profissional uma certificação que o permita ter acesso a mercados da América Latina, da Europa, Oriente Médio, além de EUA e Canadá. A nossa parceria com eles poderá colocar nossos profissionais em outros países, com uma abertura fantástica de mercado”, disse **Ailton Mendes**.

“Somos gratos pela oportunidade de fazer parceria com a ACAD e por como nos acolheram. Temos profundo respeito pelo trabalho que a Associação realiza para apoiar e representar a indústria fitness no Brasil. Nossa intenção é trabalhar lado a lado, contribuindo onde pudermos por meio de nossa experiência global, padrões educacionais e compromisso compartilhado com o desenvolvimento de profissionais do fitness. Acreditamos que o progresso significativo vem da escuta, do aprendizado e da construção juntos, sempre alinhados com as necessidades e prioridades do mercado local”, disse **Miriam Perry Vega**.

BRAZILIAN FORUM

Esta é a 2ª edição do Brazilian Forum, um espaço exclusivo para discussão de temas estratégicos para o mercado braçuca. Este ano, foram dois painéis e a apresentação de uma pesquisa. A programação foi aberta com o painel “CEO Meeting: diferenciação, hospitalidade e expansão”, um encontro mediado por **Carlinhos Califórnia**, com a participação de **Cida Conti**, CEO na marca The Flame, e **Enrico Ferrari**, CEO na Mormaii Franquias. O tema foi a força dos estúdios, com detalhes sobre operação e gestão nesse modelo de negócios.

Em seguida, **Fabio Saba** e **Gustavo Almeida**, diretores da Fitness Brasil, fizeram uma apresentação sobre o futuro do setor, destacando a **Tecnologia de Dados**; a **Experiência do Aluno**; e o **Ecosistema de Saúde** como os pontos focais que devem transformar o mercado. A dupla apresentou a pesquisa Panorama Setorial, 4ª edição realizada pela Fitness Brasil. O segundo painel, mediado por Fabio Saba, contou com as participações de **Priscila Aguiar**, CEO na franquias Academias Gaviões 24h, e **Leandro Cardoso**, CEO na Rede Alpha Fitness. As duas marcas nasceram como um negócio familiar e conseguiram crescer formando grandes redes.



Fórum Brasileiro



Fórum Latino-Americano



Anton Severin - VP da HFA

FÓRUM LATINO-AMERICANO

O encontro foi conduzido por Paulo Akiau, CEO da ABC EVO, e teve participação expressiva de brasileiros. Entre os convidados para os debates estiveram **Eduardo Netto**, da **BodyTech**, **Diogo Corona**, da **SmartFit**, e **Cida Conti**, da **The Flame**, representando o Brasil, **Felipe Apablaza**, do Chile, e **Guille Velez**, da Argentina. Estes líderes falaram sobre a experiência com operações em diferentes países da América Latina.

Um dos pontos altos foi a participação de **Mohammed Iqbal**, diretor de estratégia na ABC Fitness, que mostrou como dados contínuos de saúde e insights impulsionados por inteligência artificial estão definindo a próxima fronteira competitiva em fitness, tecnologia de saúde e desempenho personalizado. “A corrida para decifrar o desempenho humano está cada vez mais acelerada e tudo isso vai muito além de *wearables*, biometria, diagnósticos com IA. Está nascendo uma nova economia de dados de saúde que vai remodelar o futuro do fitness”, disse Mohammed Iqbal.

GLOBAL ADVOCACY SUMMIT

O encontro foi conduzido por **Anton Severin**, vice-presidente de pesquisa da HFA, e **Mike Goscinski**, chefe do gabinete de advocacia da HFA, com participação de representantes das associações de academias da Nova Zelândia e da Austrália. O destaque foi a apresentação de um estudo conduzido pela HFA, que contratou uma empresa especializada em pesquisa na área da saúde, com resultados interessantes e projeções econômicas para os próximos 2, 5 e até 30 anos. Os países pesquisados são Estados Unidos, Austrália e Inglaterra. Trata-se de um comparativo entre pessoas que fazem uso de GLP-1 com e sem a combinação da prática de atividade física, para mostrar a importância desta combinação e buscar subsídios públicos para incluir a atividade física na rotina de pessoas que fazem uso do medicamento.

Esta discussão avançou para a questão sobre as academias serem ou não reconhecidas como atividade da área de Saúde. Neste momento, o **Dr. Mario Duarte**, advogado da ACAD Brasil, foi convidado para falar sobre os esforços da Associação brasileira, que encontrou um imenso obstáculo: na ISIC — sigla em inglês para Classificação Internacional Padrão de Todas as Atividades Econômicas — os centros de fitness estão inseridos na seção de Artes, Entretenimento e Recreação. “Nossa luta é criar um movimento internacional para que os centros de fitness possam ser transferidos para a seção de saúde da ISIC. Se conseguirmos essa alteração, o resultado poderá ser uma efetiva mudança de paradigma com efeitos globais”, disse Mario Duarte.

O presidente da ACAD Brasil analisou a participação neste encontro: “havia mais de uma dezena de países representados pelas diversas associações do mundo inteiro, que estão falando sobre a atenção primária da saúde e a importância das academias para o benefício social. O Brasil é o único país do mundo onde o Ministério da Saúde reconhece a importância das academias na atenção primária à saúde e a necessidade de benefícios tributários e fomentos públicos para a prática da atividade física. Apresentamos um caminho e acreditamos que em breve estaremos com as nossas irmãs, associações de todos os cantos do mundo, discutindo assuntos que envolvam atividade física a nível global.”

No Global Advocacy Summit ficou estabelecido que as federações e associações de diversos países avançarão no projeto proposto pela ACAD Brasil, com discussões conjuntas, para que seja construído um projeto mundial que transitará junto à ONU e na mudança da ISIC.

NOVOS PARCEIROS, NOVAS LIDERANÇAS E AINDA MAIS CONEXÕES



César Terrin, CEO My Nutri.



Léo Chaves, novo líder da ACAD no Ceará.

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

Depois de toda essa maratona, com a agenda oficial de compromissos e dezenas de eventos paralelos, não resta dúvida: o saldo é extremamente positivo. “A cada ano ganhamos mais representatividade e isso é extremamente importante não apenas para nossa Associação, mas para todo o mercado brasileiro”, disse **Andrea Rodrigues**, gestora executiva da ACAD Brasil.

“Nossa participação no HFA Show, em San Diego, reforça a importância da nossa Associação e o quanto o Brasil está na liderança de temas sensíveis e determinantes para o mercado mundial do fitness, entre os quais o reconhecimento das academias como setor da Saúde. Nosso trabalho de defesa do setor é feito de forma extremamente cuidadosa, com estratégica e imensa dedicação. Os resultados são muito positivos e puderam ser mostrados ao mundo. Ficou ainda mais claro que o Brasil não fica atrás de nenhum mercado quanto o assunto é inovação e compromisso com o setor”, disse **Ailton Mendes**, presidente da ACAD Brasil.



SOLUÇÃO COMPLETA DE TREINO EM GRUPO

Saiba como ter aulas que impactam, funcionam e entregam o melhor resultado para a sua academia!



Aponte a câmera para o QR Code, visite nosso site em www.lesmills.com.br ou siga-nos no Instagram [@lesmillsbrasil](https://www.instagram.com/lesmillsbrasil)

LES MILLS

Clube de **Benefícios** **MENOR TAXA, MAIS MARGEM E MAIS GESTÃO.**

A ACAD Brasil negociou taxas exclusivas com as maiores adquirentes do país, melhorando o fluxo de caixa, a previsibilidade e a margem dos associados.



cielo

Taxas por Modalidade / Bandeiras

Bandeira		VISA	
Débito	0,76%	0,86%	R\$ 0,29
Crédito à Vista	1,06%	1,06%	0,43%
Parcelado 2 a 6	2,16%	2,26%	-
Parcelado 7 a 12	2,21%	2,56%	-

- Taxas a partir de **0,76%**
- Receba à vista em até 1 dia útil!

Getnet 

Taxas por Modalidade / Bandeiras

Bandeira		VISA
Débito	0,90%	0,85%
Crédito à Vista	2,02%	1,50%
Parcelado 2 a 6	1,92%	1,75%
Parcelado 7 a 12	1,85%	1,78%



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

Não é associado?

Associe-se e garanta condições que impulsionam seu negócio.

É associado?

Peça agora seu benefício exclusivo.



Garanta este benefício!
21 97676-9547



Proteger, Crescer & Conectar.

Também atuando na gestão financeira da sua academia



wellhub

Novos alunos para
sua academia



Sem taxa de cadastro,
nem de cancelamento



Acesso a benefícios e
descontos pelo Partner Club

Vamos juntos levar o bem-estar à vida de mais pessoas

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





MISSÃO: TRANSFORMAR O BRASIL NO PAÍS MAIS SAUDÁVEL DO MUNDO ATRAVÉS DA ATIVIDADE FÍSICA



Por **Patrick Aguiar**

CEO da academia Nova Geração
Franqueado da rede SmartFit
Diretor da ACAD Brasil
Conselheiro do Conselho Federal de
Educação Física e ex-presidente do CREFF-DF

Quando eu era criança, minha família morava no Setor O, em Ceilândia, Brasília — um bairro ainda pouco desenvolvido na época. Meu pai era motorista de ônibus, sempre muito ocupado com o trabalho, mas profundamente comprometido com a criação dos filhos. Minha mãe se dedicava integralmente à nossa educação, cuidando de mim e da minha irmã, Rebeca. A maior preocupação deles era nos manter longe dos perigos da rua e nos oferecer oportunidades que ampliassem nossos horizontes. Por isso, desde os seis anos de idade, eu praticava natação e karatê — atividades que começaram como proteção, mas que se transformaram em formação de caráter e no despertar do amor pelo esporte.

1992

Em 1992, meu pai comprou uma academia pequena, que funcionava em uma casa residencial, de 100 metros quadrados. Havia aulas de jazz, balé e karatê, equipamentos bem antigos, como remos, e uma sauna. Naquela época, não existia regulamentação da profissão, era o início de tudo, em um setor que funcionava de forma muito amadora. Mas, meu pai sempre foi um visionário e ele sabia que aquele negócio poderia dar muito certo. Somente quando se aposentou da empresa de ônibus, em 1995, meu pai pôde se dedicar integralmente à academia. Vendeu todo o patrimônio que havia construído: a casa da família, o carro, o imóvel onde funcionava a Nova Geração. Ele construiu uma academia com três andares, sala de musculação e até piscina. Na época, com 14 anos, eu já era atleta da natação e comecei a dar aulas, minha mãe assumiu a hidroginástica e meu pai a recepção e o caixa. Nós três tocávamos toda a operação, com mais dois apoiadores.

↓ 1998

Número 001 no CREF7-DF

Quando em 1998 o Sistema CONFEF/CREFs foi criado e a atividade regulamentada, a Nova Geração deu entrada com a documentação e somos o registro 001 no Conselho Regional de Educação Física do Distrito Federal – CREF7-DF. Essa nossa unidade funciona até hoje, há 34 anos no mesmo bairro.

Em 2001, me formei e meus pais me apoiaram para que eu abrisse a minha própria academia. E assim foi feito: num espaço alugado, do outro lado da Ceilândia. Cinco anos depois, uma nova oportunidade apareceu e compramos um imóvel em Vicente Pires, um bairro novo, na época totalmente inexplorado. Colocamos uma das pedras fundamentais naquele bairro e acompanhamos todo o desenvolvimento da região.

Depois, compramos um terreno grande, onde hoje funciona a minha academia, a clínica da minha esposa, tem a casa dos meus pais e a nossa casa — minha, da minha esposa Jalusa e das nossas filhas. Nós desenvolvemos o bairro, fomos a primeira academia da cidade e todo mundo que mora por aqui em algum momento treinou conosco. E é lindo acompanhar tudo isso.

↓ 2002

A política como força para desenvolver o setor

Nos primeiros anos da regulamentação, o mercado teve alguns pontos de atrito com os conselhos. Eu sempre fui muito crítico e já defendia: “a gente precisa construir uma coisa melhor, o que tem hoje não está legal.” Em 2002, recém-formado, criei uma chapa de oposição ao Sistema Confef/CREFs. A chapa foi aceita, concorreu e perdeu as eleições. A derrota me ensinou muito, inclusive a nunca desistir. Em 2005, uma nova chapa e... uma nova derrota. Foram dez anos de oposição.

↓ 2012

Em 2012, fui convidado para fazer parte de um grupo que já estava dentro do Cref, em Brasília.

“Sabemos que você é de oposição, mas tem boas ideias e levanta pontos coerentes, por isso gostaríamos de ter você em nosso grupo.” Finalmente, eu entrei oficialmente para a política: em 2013, eu assumi como diretor no CREF7-DF, mesmo ano em que nasceu a minha primeira filha, a Maitê.

↓ 2015

No final de 2015, nasceu a Betina, minha segunda filha. Já em 2016, eu assumi a presidência do Conselho e, naquele mesmo período, surgiu também a oportunidade de dar um passo maior na minha trajetória empresarial. Ao lado de um grupo de empresários, eu investi na primeira unidade de uma grande rede de academias: a Smart Fit. Em pouco tempo, expandimos para quatro unidades e, também, um estúdio boutique. A experiência dentro de uma rede desse porte me proporcionou uma visão de gestão, escala e modelo de negócio que até então eu ainda não havia vivenciado.

↓ 2020

A chegada à ACAD Brasil e o propósito maior de transformar vidas

Quando o mundo foi assolado pela pandemia, em 2020, eu já estava com as unidades consolidadas, minha academia em Vicente Pires estruturada e a responsabilidade de presidir o Conselho. De repente, todas as academias do país fecharam suas portas. Profissionais de Educação Física, colegas de trabalho, ficaram sem poder trabalhar e sem condições de manter suas famílias. Pela primeira vez na minha trajetória, senti que não se tratava de um desafio qualquer — estávamos diante de algo capaz de mudar a história da humanidade. Não nos eximimos daquela responsabilidade. Nosso mercado se uniu, se posicionou e mostrou a força que tem quando atua com propósito. Logo nos primeiros dias de *lockdown*, a ACAD criou uma força-tarefa, reunindo diariamente um grupo de empresários de academias para, de forma extremamente emergencial, construir caminhos e desenhar processos para que, o quanto antes, a vida de todos pudesse voltar ao “normal”.

Houve uma mobilização imensa em torno da Associação, com envolvimento dos Conselhos de várias regiões. Foi a ACAD que liderou a construção dos materiais, trazendo a ciência, pesquisas e estudos em defesa do setor, conquistando acesso a linhas de crédito e investimentos para os negócios de academias. Fui convidado para fazer parte desta força-tarefa da ACAD e, desde então, faço parte desse time, hoje como diretor da Associação.

Todos aqueles esforços culminaram no movimento nacional “Somos Essenciais”, que alcançou o país todo, com força maior no Congresso Nacional, sensibilizando autoridades governamentais sobre a importância das academias e dos profissionais de Educação Física para a saúde da população brasileira. Aprovamos uma lei federal que reconhece a “essencialidade do setor”.

Hoje, posso dizer que me encontrei como ser humano, como pai, como gestor da academia, como líder do nosso setor. Meu propósito é transformar o Brasil no país mais saudável do mundo, através da atividade física!



Patrick Aguiar e sua família

00:00:11		POLAR		▲ 403	
Adam D	74%	Victor C	78%	Daniel S	76%
Ellen K	73%	Felipe E	81%	Gary M	74%
Kevin H	77%	Linda M	72%	Marian W	77%
Michael E	83%	Nancy T	79%	Noah P	78%
Robert A	76%	Sophie R	72%	Thomas C	72%
				Patricia S	71%
				Mary H	81%
				Jasmine G	81%
				Mary H	81%

00:03:24

Conheça o Polar Club.

Monitoramento cardíaco de alta precisão para grupos

Até 2026

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

Acompanhe-nos pelas redes sociais: @polarbrasil

POLAR



PRÉ-LANÇAMENTO
8º CONGRESSO DE
**GESTÃO DE
ACADEMIAS**
2027

23 E 24 DE ABRIL



**O FUTURO DO SEU
NEGÓCIO COMEÇA AGORA!**

GARANTA SUA VAGA COM **20% OFF EXCLUSIVO**
PARA ASSOCIADOS ACAD BRASIL

 SOMENTE PARA OS PRIMEIROS 50 INSCRITOS 20%OFF  SOMENTE PARA OS PRIMEIROS 50 INSCRITOS

MERGULHE NOS MÓDULOS QUE TRANSFORMAM ACADEMIAS EM MÁQUINAS DE RESULTADOS

- 1 LIDERANÇA E ESTRATÉGIA**
Domine equipes, cultura vencedora, mindset de crescimento e decisões por dados. Seja o líder de alta performance.
- 2 TECNOLOGIA E INOVAÇÃO**
Automação, IA, dados e transformação digital.
- 3 MARKETING, MARCA E VENDAS**
Branding imbatível, funil de conversão e experiência única.
- 4 SAÚDE E BEM-ESTAR INTEGRADO**
Modelos de longevidade com exercício, prevenção e qualidade de vida. Academias que mudam vidas para sempre.

Acesse o QR Code e digite

acadbrasil20



**GARANTA JÁ O SEU
DESCONTO**

Dúvidas? Entre em contato com a Coordenação de Congressos - Savaget Group
congresso@savagetgroup.com.br

**NOS VEMOS
EM 2027!**



ACADEMIAS ESPECIALIZADAS

NORMAS GENÉRICAS: PASSIVO CONCRETO



Por **Joana Doin**

do escritório
Doin Mancuso Advogados,
parceiro da ACAD Brasil

O mercado fitness atravessa um processo evidente de sofisticação. Academias que se propõem a atender públicos específicos, com demandas especiais — como idosos e pessoas em processo de emagrecimento medicamentoso — tornaram-se mais frequentes. A segmentação responde a um movimento natural do mercado: maior personalização, maior valor percebido e maior fidelização do cliente.

Contudo, nem sempre se considera que a especialização do público exige, necessariamente, a especialização da gestão. Negócios de nicho não convivem bem com regras genéricas. Quanto mais específico o público, menor a margem para imprevisto.

Academias especializadas tendem a concentrar esforços no discurso comercial, na proposta de valor e na estética do negócio, enquanto contratos, regulamentos internos e protocolos operacio-

nais permanecem idênticos aos dos negócios generalistas. Essa incongruência cria um risco silencioso. O passivo legal começa a se formar no espaço entre o que o cliente acredita estar comprando e o que, de fato, a academia está estruturada para oferecer.

Toda academia possui regras internas, que aparecem nos contratos, regulamentos, políticas de uso e orientações dadas à equipe técnica. Mas, um único conjunto de regras não é suficiente para

públicos completamente distintos. Em academias de nicho, determinados eventos deixam de ser exceção e passam a ser previsíveis. Quando a empresa ignora essa previsibilidade, deixa de atuar preventivamente. As regras genéricas continuam existindo, mas já não cumprem sua função de proteção.

Nesse contexto, conhecer o cliente deixa de ser uma estratégia de relacionamento e passa a ser um dever de gestão responsável. Informações como idade, histórico de saúde declarado, uso de medicamentos e limitações físicas não podem ser tratadas como detalhes acessórios. Elas influenciam a forma como a atividade física deve ser conduzida e, sobretudo, como a academia deve se organizar para prestar o serviço. Ignorar um risco conhecido não é neutralidade. É omissão. E, juridicamente, a omissão pesa tanto quanto a ação equivocada.

Programas para idosos e emagrecimento exigem cuidados e regras específicos

Academias que atendem pessoas idosas ilustram bem essa lógica. O risco de queda ou agravamento de condições pré-existentes é conhecido. Ainda assim, muitas empresas mantêm critérios genéricos, como se esse público não exigisse cuidados específicos. É preciso reconhecer que o risco previsível exige resposta estruturada. Nestes casos, exigência de atestado médico para início da prática, definição de critérios de renovação desse documento, registro adequado das informações de saúde declaradas e protocolos objetivos para intercorrências não representam excesso de zelo. Representam coerência com o público atendido.

“Regras claras e comunicação transparente são fundamentais, porque o problema está em prometer mais do que a estrutura do negócio é capaz de sustentar.”

Já se sabe que o uso das chamadas canetas emagrecedoras altera a resposta fisiológica ao exercí-

cio físico. Fadiga extrema, tontura, hipoglicemia e perda de massa magra não são hipóteses remotas. São possibilidades conhecidas. Não é permitido às academias ignorar esses efeitos. Quando não há regras internas claras sobre como a equipe deve agir diante dessas situações, o risco não desaparece. Ele apenas se desloca para o momento do dano. Questionários de saúde efetivamente aplicados, orientações objetivas à equipe e registros claros da ciência do aluno quanto aos limites da prática tornam-se medidas essenciais para que a empresa não atue de forma omissa.

Uso de aplicativos e plataformas digitais também geram responsabilidades

Outro ponto sensível é o recebimento de treinos elaborados por profissionais externos, plataformas digitais ou aplicativos. A prática é legítima, mas exige cuidado. O profissional de Educação Física que acompanha a execução do treino assume responsabilidade técnica, ainda que o planejamento tenha sido feito por terceiro. As academias que adotam esses modelos precisam prever em suas normas internas critérios claros de validação dos treinos externos. Devem definir o que significa validar, registrar essa validação e garantir autonomia técnica ao profissional para não executar atividades incompatíveis com o aluno ou com o ambiente. Validar não é interferir. É assumir, de forma consciente, a responsabilidade que já existe.

Diferenças entre academias de alto padrão e *low cost* também precisam ser analisadas sob a ótica da governança. O fator jurídico relevante não é o valor da mensalidade, mas a expectativa criada. As primeiras oferecem maior personalização e mais serviços agregados. Como consequência, assumem maior dever de cuidado. Já as *low cost* operam com entregas objetivas, estruturas enxutas e menor margem para exceções. Regras claras e comunicação transparente são fundamentais, porque é justamente nesse ponto que o passivo legal costuma se formar: ele nasce do abismo entre o que o cliente acredita estar comprando e aquilo que a academia efetivamente entrega.

“Quando expectativa e realidade não caminham juntas, surgem frustrações, conflitos e, muitas vezes, disputas jurídicas.”

A expectativa do cliente deve ser tratada como aliada dos combinados formais. Não basta que as regras existam no contrato, elas precisam orientar a comunicação, o discurso comercial, a postura da equipe e a experiência do aluno. Os combinados formais extrapolam o papel jurídico. Servem de base para promessas bem feitas e, sobretudo, bem cumpridas.

O que define, afinal, uma academia verdadeiramente de nicho não é apenas o público que frequenta suas instalações, mas o conjunto de regras que organiza sua atuação.

Quando as regras são pensadas a partir do perfil do cliente, dos riscos previsíveis e da expectativa gerada, o nicho se consolida como modelo de negócio sustentável.

Conhecer as necessidades do cliente e adequar as normas internas não é gentileza. É gestão responsável. É o que protege a empresa, organiza a atuação da equipe e reduz conflitos antes que se transformem em passivo jurídico.

Ao escolher um nicho, o gestor escolhe, simultaneamente, um padrão mais alto de responsabilidade. Academias que compreendem essa relação crescem com segurança, fortalecem sua reputação e sustentam seu crescimento. As que ignoram transformam a diferenciação em risco.

Nichos nobres exigem governança nobre. E a governança começa, invariavelmente, pelos combinados que a empresa é capaz de fazer — e cumprir.

A COPA DO MUNDO 2026 COMEÇA NO SEU TIME!

Transforme sua equipe em uma verdadeira seleção com os uniformes personalizados
DA FLIP.

EM ANO DE COPA,
TODO MUNDO VIRA TORCIDA.
E o seu time?

A **Flip Uniformes** criou uma camisa inspirada na Seleção, com **design exclusivo** já desenvolvido, onde cada equipe pode aplicar sua marca e levar sua identidade para **dentro e fora de campo.**

Mais do que uma camisa, é uma forma de fortalecer o espírito de equipe e **marcar presença.** Acompanhe essa apresentação no **Arnold Sports Festival South America**, onde a Flip mostra como transformar seu time em uma **verdadeira seleção.**

**CRIE O UNIFORME DO SEU TIME
PARA A COPA 2026.**

VISITE A FLIP NO ARNOLD SPORTS FESTIVAL
OU FALE COM NOSSO TIME E DESENVOLVA
SEU MODELO PERSONALIZADO.

FLIP
UNIFORMES



CONHEÇA AGORA!

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

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

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



Qual o resultado após ativar essa função do sistema?

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

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

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

ACESSE:

[NEXTFIT.COM.BR](https://nextfit.com.br)

#VemProPróximoNível

PARCEIROS ACAD BRASIL

DIAMOND



GOLD



SILVER



APOIADOR



TORNE-SE PARCEIRO ACAD BRASIL

Motivos para se tornar parceiro:

- Fortalecimento
- Consistência
- Networking



Quem fortalece o setor, fortalece seu negócio.



Seja parceiro



FITNESS BRASIL EXPO²⁰²⁶

27-29/08/2026 • TRANSAMERICA EXPO • SÃO PAULO

A nova edição do maior evento de educação,
networking, negócios e entretenimento do
mercado fitness



Visite o site e garanta
sua participação



Utilize o cupom **ACAD10**
no momento da compra
e garanta **10% OFF** em
cursos e ingressos.

*Enquanto houver vagas

PATROCINADORES: DIAMANTE



BUCKLER



MATRIX

CIMERIAN



ORGANIZAÇÃO:

FITNESS BRASIL

HEALTH & FITNESS
ASSOCIATION

TOTALPASS

NÃO ACEITE NADA MENOS QUE O TOTAL



NOS ÚLTIMOS ANOS, A BUSCA POR MOVIMENTO, ENERGIA E BEM-ESTAR CRESCERAM COMO NUNCA.

CADA VEZ MAIS PESSOAS PROCURAM ESPAÇOS FITNESS PARA **CUIDAR DA SAÚDE E MANTER UMA ROTINA ATIVA.**

MAS TRANSFORMAR ESSE PICO DE INTERESSE EM ALUNOS FREQUENTES EXIGE MAIS DO QUE SAZONALIDADE: **EXIGE PARCERIA.**

POR ISSO, CRIAMOS UMA SOLUÇÃO PARA QUEM NÃO ACEITA O BÁSICO E QUER **CRESCER DE VERDADE O ANO TODO.**



AO SE TORNAR UM **PARCEIRO DA TOTALPASS**, VOCÊ:

- » RECEBE MILHARES DE **NOVOS POTENCIAIS ALUNOS**
- » SE INTEGRA AO BENEFÍCIO QUE JÁ ESTÁ PRESENTE EM **MAIS DE 33 MIL EMPRESAS**
- » GANHA **MAIS VISIBILIDADE** PARA SUA MARCA
- » AMPLIA SEU FATURAMENTO SEM COMPLICAÇÃO, COM **REPASSE JUSTO E PONTUAL.**

E O MELHOR: SEM INVESTIMENTO INICIAL SÓ BENEFÍCIOS.



CONTROLE TOTAL DO SEU NEGÓCIO



VOCÊ PODE GERENCIAR A PARCERIA, ACOMPANHAR SEUS REPASSES E MONITORAR O CRESCIMENTO DO SEU NEGÓCIO A QUALQUER HORA, DE FORMA PRÁTICA E TRANSPARENTE, PELO NOSSO PORTAL DE ACADEMIAS.

APOIO TOTAL



CONTE COM UM EXECUTIVO DE CONTA DEDICADO, PRONTO PARA TE ORIENTAR SEMPRE QUE SURTIR UMA DÚVIDA OU OPORTUNIDADE.

» **NÃO ACEITE NADA MENOS QUE TOTALPASS**

APONTE A CÂMERA DO SEU CELULAR PARA O QR CODE E **INDIQUE SUA ACADEMIA PARA SER UMA PARCEIRA DA TOTALPASS.**

